

## БАНКОВСКИЙ АУДИТ

### КРЕДИТОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Потемкин А.О., управляющий дополнительного офиса  
Отделение «Никитский бульвар»

ИНВЕСТСБЕРБАНК (ОАО)

На современном этапе развития российской экономики форма финансовых отношений в виде кредитования предприятий приобретает особую значимость и практический интерес. В жестких условиях недостаточности собственных средств, кредит является одним из важнейших факторов дальнейшего развития организаций всех форм собственности. Экономические субъекты очень часто испытывают дефицит финансовых ресурсов, для осуществления вложений в развитие и модернизацию производства, бесперебойного выполнения текущей основной деятельности. Особенно актуальным становится привлечение кредитных ресурсов при глубоком техническом перевооружении, а так же при создании и открытии нового производства. Поэтому банковский сектор призван помогать в решении подобных проблем, путем предоставления кредитных средств. Механизм и методика предоставления банковских кредитов для субъектов рынка представлены в данной статье.

#### ВВЕДЕНИЕ

Кредит – это одна из составных частей финансовых отношений обеспечивающих жизнедеятельность и функционирование рыночного хозяйства.

Кредит развивается вместе с ростом масштабов производства и товарооборота. Такова закономерность его движения, ибо он, как отмечалось, является порождением материальных процессов: увеличение материальных потоков и услуг неизбежно вызывает необходимость использования дополнительных источников финансирования затрат. Таким источником становятся заемные средства<sup>1</sup>.

Банк осуществляет кредитование юридических лиц, руководствуясь законодательством Российской Федерации, нормативными документами Центрального банка Российской Федерации и Банка, с целью получения дохода по кредитам, основываясь на принципах *возвратности, платности, срочности, обеспеченности и целевого использования кредита, с учетом кредитоспособности Заемщика*.

Клиент при положительном решении кредитного комитета получает источник для пополнения оборотных средств, возможность сокращения кассовых разрывов, также своевременная выдача заработной платы, обслуживание процесса реализации произведенных товаров, стимулирует развитие производительных сил, ускоряет формирование источников капитала для расширения производства, что собственно важно на этапе становления рыночных отношений<sup>2</sup>.

Сделав экономический анализ потенциального Заемщика, согласно представленного пакета документов Банк принимает решение после рассмотрения клиента на кредитном комитете, о кредитовании данной организации.

В результате положительного решения кредитного комитета, клиент получает возможность развиваться, с помощью кредитования, а кредитная организация по-

лучает нового клиента, который будет приносить доходность по ряду банковским продуктам.

### 1. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ В РФ

#### 1.1. Экономическая сущность, субъекты и объекты кредитования

Кредит – это разновидность экономической сделки, договор между юридическими и физическими лицами о займе или ссуде, где один из партнеров (кредитор) предоставляет другому (заемщику) денежные средства на определенный срок с условием возврата эквивалентной стоимости, с оплатой этой услуги в виде процентов.

Кредит во многом является условием и предпосылкой развития современной экономики, неотъемлемым элементом экономического роста. Благодаря кредиту сокращается время на удовлетворение хозяйственных и личных потребностей. Его используют как крупные организации, так и малые производственные, сельскохозяйственные и торговые предприятия. А также государства, правительства и граждане<sup>3</sup>.

Конкретной экономической основой, на которой являются и развиваются кредитные отношения, выступают кругооборот и оборот средств (капитала)<sup>4</sup>.

На базе неравномерности кругооборота и оборота капитала естественным становится появление отношений, которые устраняют несоответствие между временем производства и временем обращения средств, разрешают относительное противоречие между временным оседанием средств и моментом возникновения необходимости их использования в народном хозяйстве.

Таким образом, кредит становится неизбежным атрибутом товарного хозяйства. Кредит берут не потому, что заемщик беден, а потому, что у него, в силу объективности кругооборота и оборота капитала, в полной мере недостает собственных ресурсов.

Для того, что бы возможность кредита стала реальностью, нужны определенные условия, по крайней мере, два:

- кредит становится необходимым в том случае, если происходит совпадение интересов кредитора и заемщика;
- участники кредитной сделки – кредитор и заемщик – должны выступать как самостоятельные субъекты, материально гарантирующие выполнение обязательств, вытекающих из экономических связей.

**Стадии движения** ссужаемой стоимости можно представить следующим образом<sup>5</sup>:

$$P_K - P_{K3} - I_K \dots B_P \dots B_K \dots - P_{K3}$$

где  $P_K$  – *размещение кредита* – важный момент для практики, так как кредитор не может раздавать ссуженную стоимость всякому, кто нуждается в привлечении дополнительных ресурсов. В каждом отдельном случае должна быть уверенность в том, что принятое решение является наиболее рациональным вложением кредитных ресурсов.

<sup>3</sup> Сенчагов В.К., Архипов А.И., «Финансы, денежное обращение, кредит»-М., 2004г. стр. 465.

<sup>4</sup> Лаврушин О.И., «Деньги, кредит, банки» – М., 2006г., стр. 230.

<sup>5</sup> Лаврушин О.И., «Деньги, кредит, банки» – М., 2006г., стр. 243.

<sup>1</sup> Лаврушин О.И., «Деньги, кредит, банки» – М., 2006г., стр. 287.

<sup>2</sup> Сенчагов В.К., Архипов А.И., «Финансы, денежное обращение, кредит»-М., 2004г. стр. 466-467.

$P_{кз}$  – получение кредита заемщиком – используется для достижения разнообразных целей, в том числе для погашения ранее образовавшихся долгов. На практике получение ссуды заемщиком может не совпадать с общим размером его потребностей и вызывать необходимость обращения к кредитору за новой ссудой, к новым кредиторам. Все эти и другие случаи не уменьшают свойства данной стадии: получение кредита заемщиком удовлетворяет его временные потребности, так как другая сторона кредитных отношений отчуждает, ссужает стоимость на определенное время. Переход стоимости во владение заемщика позволяет ему реализовать потребительскую стоимость объекта передачи в процессе использования кредита ( $I_k$ ).

$B_p$  – высвобождение ресурсов – характеризует завершение кругооборота стоимости в хозяйстве заемщика. Подобно тому, как аккумуляция временно свободных денежных средств предшествовала размещению кредита кредитором, так и высвобождение стоимости в хозяйстве заемщика, её концентрация позволяют ему вернуть временно позаимствованную стоимость.

Но данная стадия движения кредита лежит как бы вне отношений между кредитором и заемщиком. Высвобождение кредита в хозяйстве заемщика отражает процесс использования стоимости в интересах удовлетворения его временных потребностей. Данная стадия является материальной базой для вступления кредита в следующую фазу.

$B_k$  – возврат кредита – выражает переход временно позаимствованной стоимости от заемщика к кредитору. Если возврат наступил вследствие действительного высвобождения средств – то реально выполнение обязательств заемщика перед кредитором. В этом случае отражается их реальная возвратность. Если же высвобождения стоимости не произошло, а заемщик, выполняет свои обязательства за счет вспомогательного источника, то возникает формальная возвратность, которая не обеспечивает своевременного получения подлинного экономического эффекта от использования ссуды, так как с её помощью не создаются доходы, прибыль в том объеме, как это предусматривалось в момент предоставления ссуды.

$P_{кс}$  – получение кредитором стоимости, предоставленной во временное пользование, – завершающая стадия движения кредита.

Возврат кредита ( $B_k$ ) и получение кредитором средств, размещенных в ссуду ( $P_{кс}$ ), по времени могут совпадать. Объединяет данные стадии и то, что речь в данном случае идет об одной и той же массе стоимостей: заемщик возвращает определенную сумму долга, такую же сумму долга (с приращением в виде процента) получает кредитор. Однако, различие интересов кредитора и заемщика делает заключительную фазу движения кредита неоднозначной. Так, для заемщика важно выполнить обязательства перед кредитором, возвратив ему всю сумму кредита. Для кредитора важна не только полнота возврата ранее ссуженной стоимости (в товарной форме), но и сохранение ее потребительских качеств.

Рассмотренные стадии кругооборота ссужаемой стоимости при всей их самостоятельности имеют в известной степени условное значение. Кредит как экономическая категория является единым по своей сути,

по характеру движения. Вместе с тем во времени и в пространстве движение стоимости на началах возвратности может и не совпадать, что дало возможность обособить отдельные стадии, охарактеризовать более обстоятельно «поведение» кредита на каждой из них. Совокупность рассмотренных стадий позволяет увидеть движение кредита как частей полного кругооборота ссужаемой стоимости.

**Классификацию** кредита традиционно принято осуществлять по нескольким базовым признакам, к важнейшим из которых следует отнести категории кредитора и заемщика, а также форму, в которой предоставляется конкретная ссуда. Исходя из этого, можно выделить следующие достаточно самостоятельные формы кредита: – банковский; – коммерческий; – потребительский; – ипотечный; – государственный; – международный; – межбанковский<sup>6</sup>.

Одной из наиболее распространенных форм кредитных отношений в экономике является банковский кредит. Объектом таких кредитных отношений выступает процесс передачи в ссуду непосредственно денежных средств и предоставляются они исключительно специализированными кредитно-финансовыми организациями, имеющими лицензию на осуществление подобных операций от Центрального банка РФ. Инструментом кредитных отношений является кредитный договор или кредитное соглашение. Доход по этой форме кредита поступает в виде ссудного процента или банковского процента, ставка которого определяется по соглашению сторон с учетом ее средней нормы на данный период и конкретных условий кредитования.

Предоставление банковского кредита базируется на определенной методологической основе, одним из элементов которой выступают **принципы**, строго соблюдаемые при практической организации любой операции на рынке ссудных капиталов: – возвратность; – срочность; – платность; – обеспеченность; – целевой характер; – дифференцированный характер кредита<sup>7</sup>. Эти принципы стихийно складывались еще на первом этапе развития кредита, а в дальнейшем нашли прямое отражение в общегосударственном и международном кредитном законодательствах.

На основе вышеуказанных принципов устанавливаются порядок выдачи и погашения банковских ссуд, их документальное оформление. Эти положения и права определяются природой, ролью, функциями кредита и теми конкретными общественными условиями, в которых они проявляются. Совместное соблюдение этих принципов позволяет обеспечивать возвратное движение средств<sup>8</sup>.

Банковский кредит можно классифицировать по ряду базовых признаков<sup>9</sup>:

- По срокам погашения:

Онкольные ссуды, подлежащие возврату в фиксированный срок после поступления официального уведомления от кредитора. В настоящее время они практически не используются не только в России, но и в большинстве других стран, так как требуют относи-

<sup>6</sup>Инвестиционное партнерство ВЭБ-ПЛАН Групп, «Условия и формы кредитования».

<sup>7</sup>Сенчагов В.К., Архипов А.И., «Финансы, денежное обращение, кредит»-М., 2004г. стр. 470.

<sup>8</sup>Инвестиционное партнерство «ВЭБ-ПЛАН Групп», «Сущность и функции кредита».

<sup>9</sup>Инвестиционное партнерство «ВЭБ-ПЛАН Групп», «Условия и формы кредитования».

тельно стабильных условий на рынке ссудных капиталов и в экономике в целом.

1. Краткосрочный кредит, предоставляемый, как правило, на восполнение временного недостатка собственных оборотных средств у заемщика. Совокупность подобных операций образует автономный сегмент рынка ссудных капиталов – денежный рынок. Средний срок погашения по этому виду кредита обычно не превышает шести месяцев. Наиболее активно применяются краткосрочные ссуды на фондовом рынке, в торговле и сфере услуг, в режиме межбанковского кредитования.
2. Среднесрочный кредит, предоставляемый на срок до одного года на цели как производственного, так и чисто коммерческого характера. Наибольшее распространение получили в торговом секторе, в организациях, в которых требуется во исполнение кассовых разрывов, а также для своевременной выдачи заработной платы на предприятиях и на научных организациях.
3. Долгосрочные кредиты, используется, как правило, в инвестиционных целях. Как и среднесрочный, кредит обслуживает движение основных средств, отличаясь большими объемами передаваемых заемных средств. Применяется при финансировании реконструкции, технического перевооружения, нового строительства на предприятиях всех сфер деятельности. Особое развитие получили в капитальном строительстве, топливно-энергетическом комплексе, сырьевых отраслях экономики. Средний срок их погашения обычно от трех до пяти лет.
  - По способу погашения:
4. Кредиты, погашаемые единовременным взносом (платежом) со стороны заемщика. Традиционная форма возврата краткосрочного кредита, весьма функциональная с позиции юридического оформления, так как не требует использования механизма исчисления дифференцированного процента.
5. Кредиты, погашаемые в рассрочку в течение всего срока действия кредитного договора. Конкретные условия (порядок) возврата определяются договором, в том числе – в части антиинфляционной защиты интересов кредитора. Всегда используются при долгосрочных кредитах и, как правило, при среднесрочных.
  - По способу взимания ссудного процента:
6. Кредиты, процент по которым выплачивается в момент его общего погашения. Традиционная для рыночной экономики форма оплаты краткосрочных ссуд, имеющая наиболее функциональный с позиции простоты расчета характер.
7. Кредиты, процент по которым выплачивается равномерными взносами заемщика в течение всего срока действия кредитного договора. Традиционная форма оплаты средне- и долгосрочных кредитов, имеющая достаточно дифференцированный характер в зависимости от договоренности сторон (например, по долгосрочным кредитам выплата процента может начинаться как по завершении первого года пользования кредитом, так и спустя более продолжительный срок).
8. Кредиты, процент по которым удерживается банком в момент непосредственной выдачи их заемщику. Для развитой рыночной экономики эта форма абсолютно нехарактерна и используется лишь ростовщическим капиталом. Из-за нестабильности экономической ситуации активно применялась в период 1993 – 1995 гг. многими российскими коммерческими банками, особенно по сверхкратко срочным (до пяти рабочих дней) кредитам.
  - По наличию обеспечения:
9. Доверительные кредиты, единственной формой обеспечения возврата которых является непосредственно кредитный договор. В ограниченном объеме применяются некоторыми зарубежными банками в процессе кредитования постоянных клиентов, пользующихся их полным доверием (подкрепленным возможностью непосредственно контролировать текущее состояние расчетного счета заемщика). При средне- и долгосрочном кредитовании могут использоваться лишь в порядке исключения с обязательным страхованием выданной кредита, обычно – за счет заемщика. В отечественной практике применяются коммерческими банками лишь при кредитовании собственных учреждений.
10. Обеспеченные кредиты, как основная разновидность современного банковского кредита, выражающая один из его базовых принципов. В роли обеспечения может выступить любое имущество, принадлежащее заемщику на правах собственности, чаще всего – недвижимость или ценные бумаги. При нарушении заемщиком обязательств это имущество переходит в собственность банка, который в процессе его реализации возмещает понесенные убытки.
11. Кредиты под финансовые гарантии (поручительства) третьих лиц, реальное выражением которых служит юридически оформленное обязательство со стороны гаранта возместить фактически нанесенный банку ущерб при нарушении непосредственным заемщиком условий кредитного договора. В роли финансового гаранта могут выступать юридические лица, пользующиеся достаточным доверием со стороны кредитора. В условиях развитой рыночной экономики получили широкое распространение, прежде всего в сфере долгосрочного кредитования, в отечественной практике имеют ограниченное применение из-за недостаточного доверия со стороны кредитных организаций не только к юридическим лицам, но и к государственным органам, особенно муниципального и регионального уровней.
  - По целевому назначению:
12. Кредиты общего характера, используемые заемщиком по своему усмотрению для удовлетворения любых потребностей в финансовых ресурсах. В современных условиях имеют ограниченное применение в сфере краткосрочного кредитования, при средне- и долгосрочном кредитовании практически не используются.
13. Целевые кредиты, предполагающие необходимость для заемщика использовать выделенные банком ресурсы исключительно для решения задач, определенных условиями кредитного договора (например, расчета за приобретаемые товары, выплаты заработной платы персоналу, капитального развития и т.п.). Нарушение указанных обязательств, влечет за собою применение к заемщику, установленных договором санкций в форме досрочного отзыва кредита или увеличения процентной ставки.
- По категории потенциальных заемщиков:
14. Аграрные кредиты – одна из наиболее распространенных разновидностей кредитных операций, определивших появление специализированных кредитных организаций – агробанков. Характерной их особенностью является четко выраженный сезонный характер, обусловленный спецификой сельскохозяйственного производства. В настоящее время в России эти кредитные операции осуществляются в основном по линии государственного кредитования из-за крайне тяжелого финансового состояния большинства заемщиков.
15. Коммерческие кредиты, предоставляемые субъектам хозяйствования, функционирующим в сфере торговли и услуг. В основном они имеют срочный характер, удовлетворяя потребности в заемных ресурсах в части, не покрываемой коммерческим кредитом. Составляют основной объем кредитных операций российских банков.
16. Кредиты посредникам на фондовой бирже, предоставляемые банками брокерским, маклерским и дилерским фирмам, осуществляющим операции по купле-продаже ценных бумаг. Характерная особенность этих ссуд в зарубежной и российской практике – изначальная ориентированность на обслуживание не инвестиционных, а игровых (спекулятивных) операций на фондовом рынке.
17. Ипотечные кредиты владельцам недвижимости, предоставляемые как обычными, так и специализированными ипотечными банками. В современной практике получили столь широкое распространение, что в некоторых источниках выделяются в качестве самостоятельной формы

кредита. В отечественных условиях имеют еще ограниченное распространение, что связано с большой процентной ставкой.

18. **Межбанковские кредиты** – одна из наиболее распространенных форм хозяйственного взаимодействия кредитных организаций. Текущая ставка по межбанковским кредитам является важнейшим фактором, определяющим учетную политику конкретного коммерческого банка по остальным видам выдаваемых им ссуд. Конкретная величина этой ставки прямо зависит от Центрального банка, являющегося активным участником и прямым координатором рынка межбанковских кредитов. Отсутствие эффективного планирования таких операций летом 1998 года, и не так значительно, летом 2004 года, вызвало кризис межбанковских платежей, охвативший кредитную систему России.

В кредитной сделке **субъекты** отношений всегда выступают как кредитор и заемщик<sup>10</sup>.

**Кредитор** – сторона кредитных отношений, предоставляющая ссуду заемщику на определенный срок. Как правило, кредиторами становятся добровольно. Случаи, когда заемщик не возвращает кредит в установленные сроки, лишь нарушают добровольность кредитной сделки и приводят к особой системе более жестких отношений с заемщиком.

Для того чтобы выдать ссуду, кредитору необходимо располагать определенными средствами. Их источниками являются как собственные накопления, так и ресурсы, позаимствованные у других субъектов воспроизводственного процесса, например, за счет привлеченных средств, хранящихся на его счетах, а также мобилизованных посредством размещения акций и облигаций.

Положение кредитора по отношению к заемным средствам двоякое. Собственные ресурсы кредитора, передаваемые на основе кредита, остаются его собственностью. Собственным привлеченных средств, размещаемых кредитором, остаются предприятия и население. Поскольку банки (как кредиторы) работают в основном на привлеченных ресурсах, они должны так построить систему кредитования, чтобы обеспечить возврат размещенных ресурсов и их передачу действительным собственникам по их требованию. Это означает, что не только предприятия или индивидуальные заемщики должны вернуть ссуду кредитору (банку), но и сам кредитор обязан вернуть кредит, полученный от своих клиентов.

Мобилизация высвободившихся ресурсов кредиторами носит производительный характер, поскольку она обеспечивает их превращение в «работающие» ресурсы. Размещая ссуженную стоимость, кредитор обеспечивает ее производительное использование, как для своих собственных целей, так и для целей других участников воспроизводственного процесса.

**Заемщик** – сторона кредитных отношений, получающая кредит и обязанная вернуть полученную ссуду. В современных условиях заемщиками выступают предприятия, население и государство, а так же сами банки. Традиционно банки при этом становятся коллективными заемщиками, поскольку занимают не для себя, а для других.

Особое место заемщика в кредитной сделке отличает его от кредитора.

*Во-первых*, заемщик не является собственником заемных средств, он выступает лишь их временным владельцем; т.к. пользуется чужими ресурсами, ему не принадлежащими.

*Во-вторых*, заемщик применяет заемные средства, как в сфере обращения, так и в сфере производства (для приобретения материалов и расширения и модернизации производства). Кредитор же предоставляет ссуду в фазе обмена, не входя непосредственно в производство.

*В-третьих*, заемщик возвращает заемные ресурсы, завершившие кругооборот в его хозяйстве. Для обеспечения такого возврата заемщик так должен организовать свою деятельность, чтобы обеспечить высвобождение средств, достаточных для расчетов с кредитором.

*В-четвертых*, заемщик не только возвращает стоимость, полученную во временное пользование, но и уплачивает при этом больше, чем получает от кредитора, т.е. является плательщиком ссудного процента.

*В-пятых*, экономическая зависимость от кредитора заставляет заемщика рационально использовать заемные средства, выполнять свои обязательства как ссудополучателя. Даже возвратив заемные средства, а также уплатив ссудный процент, заемщик не утрачивает своей зависимости от кредитора: потенциально в своем прежнем кредиторе он видит нового кредитора, а поэтому должен полностью выполнить все обязательства, вытекающие из кредитного договора, создав основание для очередного получения кредита.

Занимая зависимое от кредитора положение, заемщик не теряет своей значимости в кредитной сделке как полноправной стороны. Без заемщика не может быть и кредитора. Заемщик должен не только получить, но и использовать полученные во временное пользование ресурсы, причем таким образом, чтобы полностью рассчитываться по своим долгам. В этом смысле заемщик – такая производительная сила, от которой зависит эффективное применение ресурсов, полученных во временное пользование.

Вступая в кредитные отношения, кредитор и заемщик демонстрируют единство своих целей, единство своих интересов. В рамках кредитных отношений кредитор и заемщик могут меняться местами: кредитор становится заемщиком, заемщик – кредитором. В современном денежном хозяйстве один и тот же субъект может выступать одновременно и как кредитор, и как заемщик. Отношения между кредитором и заемщиком, представляя собой отношения двух субъектов, выступающих, во-первых, как юридически самостоятельные лица; во-вторых, как участники кредитных отношений, обеспечивающие имущественную ответственность друг перед другом; в-третьих, как субъекты, проявляющие взаимный экономический интерес друг к другу. Связи между субъектами кредитных отношений характеризуются устойчивостью, постоянством, определяются рамками кредита как целостной системы, как особые отношения, обладающих определенными свойствами.

Заемщиком не может быть любой желающий получить кредит. Заемщик должен не только выступать самостоятельным юридическим или физическим лицом, но и обладать определенным имущественным обеспечением, экономически гарантирующим его способность вернуть кредит по требованию кредитора. На практике заемщиками могут быть организации, обладающие материальными и денежными ресурсами, а также физические лица, подтверждающие свою дееспособность, свой доход как гарантию возврата кредита, хотя на сегодняшний день процент не возврата по потребительскому кредитованию значительно растет.

Помимо кредиторов и заемщиков, третьей стороной кредитных отношений является **объект передачи** – то, что передается от кредитора к заемщику и что совершает свой обратный путь от заемщика к кредитору.

<sup>10</sup>Лаврушин О.И., «Деньги, кредит, банки» – М., 2006 г., стр. 238-239.

**Объект кредитования** может иметь материально-вещественную форму и не иметь ее. Заемщик берет ссуду обязательно для накопления необходимых ему товарно-материальных ценностей. Кредиту поэтому необязательно будут противостоять конкретные виды материалов. Кредит довольно часто берется под разрыв в платежном обороте, когда у организации временно отсутствуют свободные денежные средства, но возникают обязательства по разнообразным видам текущих платежей. Это могут быть потребности, связанные с необходимостью платежей по выплате заработной платы персоналу предприятия, различных налогов в федеральный или местный бюджеты, по взносам по страхованию имущества и пр. В этом случае кредит покрывает недостаток денежных средств или разрыв в платежном обороте<sup>11</sup>.

Объектами кредитования могут быть затраты, связанные с хозяйственной деятельностью заемщика. За счет кредитных средств может финансироваться оплата контрактов, заключенных с поставщиками, относительно:

- приобретения необходимого сырья, энергоносителей, комплектующих, полуфабрикатов, запасных частей, оснастки, других товарно-материальных ценностей, оплаты работ, услуг и т.п.;
- приобретения необходимых технологий, оснащения, оборудования, осуществления других закупок, которые имеют инвестиционный характер, строительных и монтажных работ и пр.

Так же объектами кредитования могут являться:

- товары и услуги, поставляемые (предоставляемые) заемщику по определенным контрактам, в том числе оборудование, средства связи, вычислительная техника, транспортные средства и другое;
- оборотные средства в целом, в том числе погашение текущей задолженности по уплате налогов, финансирование производственных затрат заемщика – закупка сырья, материалов, комплектующих, полуфабрикатов, расходы по транспортировке, хранению, оплате электроэнергии и т.п.;
- заработная плата работникам организации-заемщика; финансирование приобретения недвижимости, продуктов программного обеспечения, выкуп заемщиком собственных акций.

Зарубежная банковская практика знает два метода кредитования. Сущность первого метода состоит в том, что вопрос о предоставлении ссуды решается каждый раз в индивидуальном порядке. Ссуда выдается на удовлетворение определенной целевой потребности в средствах. Этот метод применяется при предоставлении ссуд на конкретные сроки, т.е. срочных ссуд.

При втором методе ссуды предоставляются в пределах заранее установленного банком для заемщика лимита кредитования, который используется им по мере потребности путем оплаты предъявляемых к нему платежных документов в течении определенного периода.

Такая форма предоставления кредита называется открытием **кредитной линии**. Открытая кредитная линия позволяет оплатить за счет кредита любые расчетно-денежные документы, предусмотренные в кредитном соглашении, заключаемом между клиентом и банком. Кредитная линия открывается в основном на один год, но может быть открыта и на более короткий период. В течение срока кредитной линии клиент может в любой момент получить ссуду без дополнительных переговоров с банком и каких-либо оформлений. Однако за банком сохраняется право отказать клиенту

в выдаче ссуды в рамках утвержденного лимита, если он установит ухудшение финансового положения заемщика. Кредитная линия открывается, как правило, клиентам с устойчивым финансовым положением и хорошей репутацией. По просьбе клиента лимит кредитования может пересматриваться.

Различают возобновляемую и не возобновляемую кредитную линию. В случае открытия не возобновляемой кредитной линии после выдачи ссуды и ее погашения отношения между банком и клиентом заканчиваются. При возобновляемой кредитной линии (револьверной) кредит предоставляется и погашается в пределах установленного лимита задолженности автоматически. Кредитная линия может быть также целевой(рамочной), если она открывается банком клиенту для оплаты ряда поставок определенных товаров в рамках одного контракта, реализуемого в течение года или другого периода.

Метод кредитования обуславливает **форму ссудного счета**, используемого для выдачи и погашения кредита. Для осуществления операций по кредитованию заемщика учреждения коммерческих банков открывают **им ССУДНЫЕ СЧЕТА**.

**Специальные ссудные счета**, как правило, открываются заемщикам, испытывающим постоянную потребность в банковском кредите, когда кредитом опосредуется большая часть платежного оборота хозяйственных органов. Использование специального ссудного счета для предоставления кредита предполагает направление всей выручки от реализации товаров в кредит этого счета для своевременного погашения банковской ссуды и обеспечение полного участия собственных средств заемщика в воспроизводственном процессе. Таким образом, по специальному ссудному счету должны идти регулярные выдачи кредита и погашение. Расчетному счету отводится здесь роль вспомогательного счета, поскольку по нему совершается ограниченный круг операций, связанных главным образом с распределением прибыли и выплатой зарплаты.

Такой режим работы ссудного счета исключает его широкое использование в своевременных условиях хозяйствования.

**Простые ссудные счета** используются в банковской практике преимущественно для выдачи разовых ссуд. Погашение задолженности по этим счетам осуществляется в согласованные с заемщиком сроки.

Предприятию сразу может быть открыто несколько простых ссудных счетов, если оно одновременно пользуется кредитом под несколько объектов и, следовательно, ссуды выдаются на разных условиях, на разные сроки и под неодинаковые проценты. Такой обособленный учет ссуд имеет значение для осуществления банковского контроля, за своевременным их погашением заемщиком.

Однако, не исключалось ранее и не исключается сейчас применение простого ссудного счета для выдачи кредита платежного характера. Так, новым коммерческим структурам выдача кредита под открытую кредитную линию производится с простого ссудного счета. По нему осуществляется и кредитование по обороту укрепленного объекта у государственных, промышленных, строительных, транспортных и сельскохозяйственных и заготовительных организаций. При этом в обоих случаях выдача платежного кредита производится периодически, по мере возникновения потребности в заемных

<sup>11</sup> Информационный портал «Экономика и финансы», «Кредиты. Виды кредитов»

средствах для производства платежа за товарно-материальные ценности и услуги. Но при этом режиме использования этого счета для выдачи платежных кредитов погашение образовавшейся задолженности зачислением всей выручки клиента на этот счет не производится, а осуществляется в обычном порядке, т.е. в установленные кредитным договором сроки<sup>12</sup>.

## 1.2. Основные этапы процесса кредитования предприятий и организаций коммерческими банками

Процесс принятия решения по вопросу кредитования предприятий банками состоит из нескольких основных этапов, на каждом из которых уточняются характеристики кредита, способы его выдачи, использования и погашения:

Предварительное рассмотрение кредитной заявки и собеседование с заемщиком с целью предварительного ознакомления с предложенным проектом и последующего уточнения условий предоставления кредитных ресурсов.

Основной целью и задачей данного этапа является разработка оптимальных условий кредитования, достижение взаимного понимания условий осуществления проекта, предложенного к кредитованию.

Проводится «экспресс-анализ» клиентского запроса и принимается решение о принципиальной возможности предоставления кредита. При этом должна быть получена комплексная информация о потенциальном заемщике и предложенном им проекте кредитования.

Выясняются серьезность, надежность и кредитоспособность заемщика, его репутация как возможного партнера по бизнесу, обоснованность испрашиваемого кредита и степень обеспеченности его возврата. В случае необходимости банки могут выработать свои требования к кредитному предложению и ознакомить с ними заемщика. Выясняется соответствие кредитного предложения кредитной политике банков и структуре формирования их ссудного портфеля. Приведет ли предоставление нового кредита к дальнейшей диверсификации кредитного портфеля и снижению кредитного риска или к обратным результатам<sup>13</sup>.

Для этого, прежде всего, определяется характер потенциального заемщика. С этой целью, клиентом предоставляется следующая информация: дата регистрации предприятия; его организационно-правовая форма; состав учредителей (участников, акционеров) предприятия, распределение их долей; вид деятельности; наличие разрешительных документов (патенты, лицензии и др.) на осуществление деятельности; виды товаров (услуг), производимых и реализуемых предприятием; основные партнеры компании (поставщики и покупатели); условия реализации продукции (услуг); основные финансовые характеристики деятельности предприятия (валюта баланса, размер собственных и привлеченных ресурсов, качество кредиторской и дебиторской задолженностей, объем и динамика поступлений денежных средств на расчетный счет клиента, уровень заработной платы).

Обязательно уточняется информация о взаимоотношениях клиента с другими банками: в каких банках он в настоящее время обслуживается; обращался ли

он к другим банкам за предоставлением кредита, какова его кредитная история; имеются ли непогашенные кредиты, их сумма, сроки погашения и способ обеспечения; динамика оборотов по счетам клиента, объем конверсионных операций и др.

Проведение предварительных переговоров с клиентом позволяет составить общее представление о параметрах кредитной сделки: об объеме заимствования, целевом назначении, основных условиях кредитования (форма, срок, процентная ставка, периодичность выплат), этапах реализации проекта, предложенного к финансированию, источники погашения заемных средств, доля участия в реализации проекта собственных средств заемщика.

Кроме того, выясняется, какое обеспечение может быть представлено в качестве гарантии возврата предоставляемых денежных средств. Для этого уточняется: вид обеспечения, который может быть предоставлен клиентом; его качественные и количественные характеристики.

Как правило, уже первые контакты с предполагаемым заемщиком позволяют сделать предварительные выводы о целесообразности дальнейшей проработки проекта.

По мере дальнейшей работы с кредитной заявкой может возникнуть необходимость в проведении дополнительных переговоров, которые позволят составить наиболее полное представление о предложении клиента.

Получение от потенциального заемщика необходимых документов, отражающих его финансовое состояние и характеризующих предложенный к кредитованию проект.

Для документального подтверждения изложенных заемщиком фактов запрашиваются ряд документов. (См. Приложение)

Проведение анализа кредитной заявки – анализ кредитоспособности и платежеспособности заемщика, оценка обеспечения, предложенного клиентом.

Основной задачей проведения анализа является минимизация кредитных рисков и обеспечение возможности получения кредитором максимального дохода. Это подразумевает проведение анализа заемщика, особенностей его бизнеса, непосредственно проекта, предложенного к кредитованию, а также предложенного обеспечения. Анализ охватывает широкий круг вопросов, которые характеризуют заемщика и кредитный проект. Подлежат анализу следующие факторы внешней и внутренней среды, оказывающие или могущие оказывать влияние на конечный результат кредитного проекта: общее состояние занимаемого клиентом сегмента рынка, отрасли и региона; позиция клиента на рынке, конкурентоспособность его товаров и услуг; рентабельность бизнеса; качество управления предприятием, его организационная структура; финансовое положение клиента и перспективы развития; характер кредитуемой сделки; ликвидность предоставляемого обеспечения; история отношений с банком и другими кредитными учреждениями.

В дополнение, анализ кредитной заявки может производиться и с помощью визуального осмотра места реализации кредитного проекта. Поездка на предприятие, которое будет выступать заемщиком или поручителем. Данная поездка способствует ознакомлению с первичными документами, которые ранее не были получены или предоставление, которых было затруднено в силу их объема. Посещение заемщика (залогодателя, поручителя) по месту его непосредственного местонахождения

<sup>12</sup> Колесникова В.И., «Банковское дело»-М., 2002г., стр. 195-197.

<sup>13</sup> Морсман Э. «Кредитный департамент банка: организация эффективной работы», Альпина – 2003. – стр. 207.

также предоставляет возможность произвести оценку фактов, изложенных в предоставленных документах.

Большое внимание уделяется оценке предложенного заемщиком обеспечения кредита. Исполнение заемщиком своих обязательств по кредитному договору может обеспечиваться залогом, поручительством, банковской гарантией и другими способами, предусмотренными гл. 23 Гражданского кодекса Российской Федерации, действующим законодательством и договором.

Подготовка заключения о целесообразности предоставления запрашиваемых кредитных ресурсов.

После получения всех необходимых данных о предполагаемом заемщике и его проекте составляется заключение о целесообразности предоставления кредита, содержащее полную информацию о клиенте. Необходимое для вынесения решения о предоставлении кредита.

Принятие окончательного решения о предоставлении кредита заемщику.

Оформление документов, регулирующих взаимоотношения сторон.

Выдача кредита.

Выдача кредита осуществляется после выполнения заемщиком определенных условий, оговоренных в кредитном договоре, путем открытия клиенту ссудного счета и перечисления денежных средств на его расчетный счет при предоставлении платежных поручений в соответствии с суммой и целями кредита.

В зависимости от условий кредитного договора ссуды могут выдаваться: единовременно в начале действия договора; по графику; по мере предоставления заемщиком платежных документов.

Кредитный мониторинг.

После рассмотрения кредитной заявки, ее анализа, принятия решения и выдачи кредита проводится контроль над выполнением хода кредитуемого проекта, который включает:

Периодическую проверку всех видов кредитов (раз в квартал, месяц или чаще).

Проверку всех важнейших условий по каждому кредитному договору, в том числе: соответствия фактических платежей по кредиту рассчитанным данным, а также целям кредита; своевременности расчетов по ссудной задолженности; качества и состояния обеспечения по кредиту (выход на место, проверка соответствующей документации); полнота соответствующей документации и возможность получить в свое распоряжение любое предоставленное обеспечение. И юридическое право предпринимать при необходимости судебные действия в отношении заемщика; оценки изменений финансового положения и прогнозов относительно увеличения или сокращения потребностей заемщика в банковском кредите (анализ финансовой отчетности клиента, предоставляемой ежемесячно или ежеквартально, состояния текущих счетов, информации о реализации кредитуемого мероприятия).

Наиболее частую проверку крупных кредитов, поскольку невыполнение заемщиками обязательств по ним может серьезно сказаться на финансовом положении банков.

Более частые проверки кредитов при появлении значительных проблем в тех отраслях, в которые банки вложили значительную часть своих ресурсов (например, заметное изменение налогового или экспортно-импортного законодательства; появление новых конкурентов или из-

менение технологий, требующее применения новых методов производства и реализации продукции).

Увеличение частоты проверок по мере роста проблем, связанных с конкретным кредитом.

### 1.3. Проблемы кредитования юридических лиц в России банками

Объем кредитов, предоставленных российским банковским сектором нефинансовым предприятиям и организациям в рублях и иностранной валюте на 1 сентября 2005 г. составил<sup>14</sup> – 2,701 трлн. руб., что на 0,8 трлн. руб. больше чем, в аналогичном периоде 2004 г.

По данным табл. 1 построены графики зависимости объема кредита от срока погашения, рассмотрев приведенные результаты исследования, можно сделать следующий вывод, что чем выше сумма кредита, тем дольше срок кредитования заемщика.

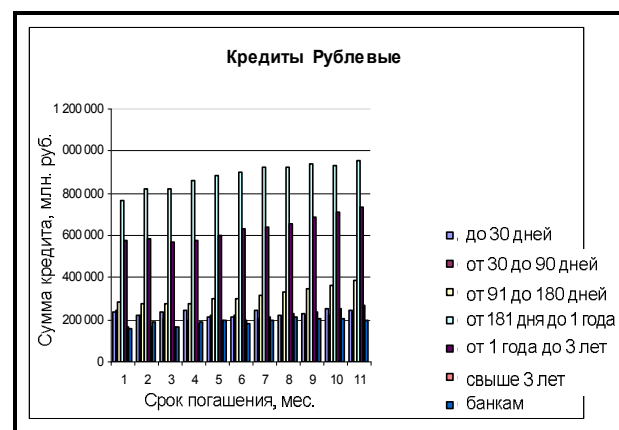


Рис. 1. Объемы кредитования по срокам погашения, руб.

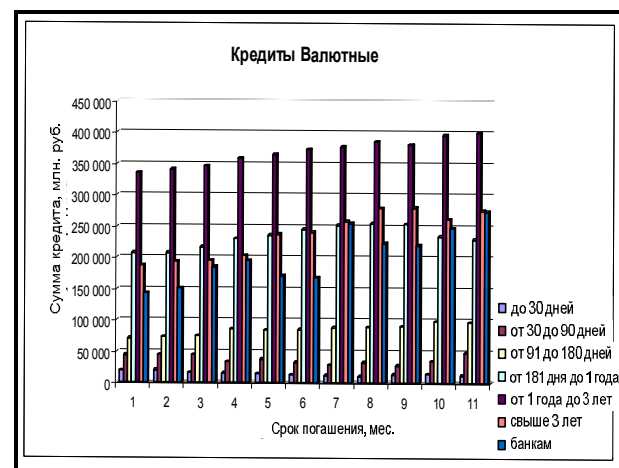


Рис. 2. Объемы кредитования по срокам погашения, долл. США

В целом наблюдались позитивные изменения в вопросе привлечения российскими предприятиями кредитных ресурсов. Но в связи с «кризисом доверия», произошедшим летом 2004 г. и кризисом ликвидности наблюдался рост ставок кредитования. Так, к августу 2004 г. ставки выросли до уровня конца 2003 г., а в ряде банков превысили этот уровень.

<sup>14</sup> По данным Центрального Банка РФ.



Таблица 1

ДАННЫЕ ОБ ОБЪЕМАХ ПРЕДСТАВЛЕННЫХ КРЕДИТОВ, 2005 ГОД

млн. руб.

Показатели	01.январ.	01.фев.	01.мар.	01.апр.	01.май.	01.июн.	01.июл.	01.авг.	01.сентя.	01.окт.	01.ноя.
Кредиты, предоставляемые в рублях											
-всего	3 012 203	3 065 594	3 041 514	3 162 256	3 259 227	3 332 298	3 479 071	3 572 604	3 696 383	3 832 809	396 688
из них:											
физическим лицам	525 372	529 861	541 562	566 871	599 140	630 386	676 425	721 338	772 317	826 521	880 712
предприятиям и организациям	2 307 990	2 330 697	2 317 755	2 387 338	2 445 381	2 497 423	2 584 870	2 622 573	2 701 134	2 781 820	2 867 239
из них по срокам погашения:											
до 30 дней	238 043	224 346	240 134	241 793	211 438	210 255	247 637	222 709	226 620	256 246	245 262
от 31 до 90 дней	246 691	221 494	203 371	200 618	219 199	222 775	204 433	216 391	221 009	220 531	237 022
от 91 до 180 дней	280 507	278 650	276 637	277 971	298 087	299 201	314 224	334 350	347 747	363 341	383 219
от 181 дня до 1 года	765 002	820 774	821 893	863 285	881 773	896 700	919 933	923 098	938 298	934 060	959 137
от 1 года до 3 лет	579 215	581 280	566 461	580 056	602 851	629 520	642 147	656 793	687 102	713 148	730 784
свыше 3 лет	162 130	165 842	169 140	183 498	193 522	199 343	216 536	228 428	239 006	252 311	267 598
банкам	160 215	186 411	163 443	189 185	195 604	185 432	198 702	210 022	204 249	205 338	200 511
Кредиты, предоставленные в иностранной валюте, -всего	1 215 752	1 240 466	1 282 533	1 330 264	1 362 755	1 385 831	1 512 400	1 528 331	1 523 396	1 560 746	1 641 580
из них:											
физическим лицам	93 490	94 885	97 119	101 853	107 583	115 800	126 931	132 838	139 980	147 979	156 897
предприятиям и организациям	881 327	895 775	911 085	942 812	990 612	1 009 091	1 033 331	1 070 604	1 065 591	1 057 442	1 081 131
из них по срокам погашения:											
до 30 дней	19 977	20 262	16 381	15 783	14 253	13 372	12 069	10 643	13 834	14 311	12 233
от 31 до 90 дней	44 374	44 821	45 214	33 423	37 771	33 014	28 707	32 910	28 455	35 050	48 783
от 91 до 180 дней	71 321	73 199	74 594	85 741	84 340	85 441	88 276	89 683	90 931	99 155	97 139
от 181 дня до 1 года	207 801	207 801	216 967	230 580	236 035	245 931	252 112	255 168	254 100	234 347	229 516
от 1 года до 3 лет	335 501	340 607	346 772	358 745	364 364	373 491	377 566	385 693	381 460	396 303	400 758
свыше 3 лет	187 610	193 728	196 123	203 103	237 627	240 926	258 096	279 794	280 521	262 131	275 988
банкам	143 225	150 959	185 376	196 066	171 327	168 506	255 324	223 158	220 097	247 635	274 072

Что касается сроков, то в целом в годовом измерении наблюдалось постепенное увеличение доли долгосрочных кредитных ресурсов, однако, из-за «кризиса доверия» с мая 2004 г. наблюдалось уменьшение сроков кредитования<sup>15</sup>. По истечении 2005 г., по мнению автора, можно сделать следующий вывод, по коммерческим банкам средняя ставка кредитования под залог недвижимости составляет примерно 15% годовых, срок кредитование под данное обеспечение составляет в среднем 3 года (в зависимости от проекта).

Согласно Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на 2004 год и на период 2008 года предусматриваются к началу 2009 года следующие параметры, характеризующие роль банковского кредита в экономике:

- активы / ВВП – 56-60%;
- капитал / ВВП – 7-8%;
- кредиты / ВВП – 26-28%.

В соответствии с прогнозом Правительства РФ и Банка России реальные темпы прироста основных показателей банковского сектора будут опережать темпы роста ВВП.

Вместе с тем необходимо отметить, что в России крайне низок удельный вес кредитования населения. Во всех активах банков на 1 января 2004 года на долю кредитов населению приходилось лишь 5,3%. Преобладающим являлось кредитование оборотного капитала. Кредиты в основные фонды не превышали 4-5% общего размера банковских ссуд.

Наиболее распространенная форма кредитования – целевые ссуды; кредиты по овердрафту в пределах, так называемой, кредитной линии применяются недостаточно<sup>16</sup>.

Прежде всего, следует иметь в виду, что кредитные отношения в 90-е годы развивались в условиях сильной инфляции. В начале XXI века эта тенденция сохраняется, что в определенной степени объясняет кризисное состояние кредита и, особенно, рефинансирования. Выдача Центральным банком РФ кредитов коммерческим банкам приводит к расширению количества платежных средств, в результате в денежном обороте может сложиться ситуация, при которой и без того излишние денежные знаки еще больше обесценятся. Еще в 2003 году это по-прежнему сдерживало расширение сферы применения данной кредитной формы.

Развитие кредитных отношений сдерживалось также высокими экономическими рисками, вызванными кризисным состоянием экономики в 90-е годы. Только в 1999 году в стране начало увеличиваться производство и после дефолта в августе 1998 года стала восстанавливаться банковская система. В настоящее время заметно ускорение производства. Это дает основание полагать, что объемы рефинансирования будут снижаться. К концу 2003 года она была еще достаточно высокой и составляла 16% годовых.

От развития денежно-кредитных отношений на макро уровне неизбежно зависит развитие кредита, предоставляемого коммерческими банками организациям и населению. Плата за кредит юридическими и физиче-

<sup>15</sup> Еженедельный аналитический вестник «Русское Экономическое Общество» выпуск №141 от 15.10.04г., стр. 10-12.

<sup>16</sup> Лаврушин О.И., «Деньги, кредит, банки» – М., 2006г., стр. 291.



ским лицам находится на достаточно высоком уровне. В 2002 году в среднем взвешенная ставка по кредитам в рублях равнялась 15% годовых. Это значит, что для ряда экономических субъектов банковский кредит в декабре 2002 года был не доступен. В среднем по стране в 2002 году рентабельность производства составляла около 8%, значительное число предприятий закончили год с убытком.

При некотором возрастании объема кредитов их удельный вес в активах коммерческих банков по-прежнему не столь значителен. На начало 2004 года он был равен 40,5%.

Развитию кредита в России препятствуют значительные риски, отсутствие доверия между экономическими субъектами, слабая ресурсная база коммерческих банков. По различным оценкам, на руках у населения находится от 20 до 50 млрд. долларов США.

Заметным фактором, сдерживающим рост кредитов, является не проработанность законодательной базы, защищающей права кредиторов и заемщиков. По экспертным оценкам, нуждаются в совершенствовании законы, регулирующие банкротство кредитных организаций, банковскую деятельность в целом и особенно кредитные операции.

Сдерживает развитие кредита также слабая кредитная инфраструктура коммерческих банков (недостаточно информационное, методическое, научное, кадровое обеспечение).

Предстоит еще создать стройную систему кредитных отношений, способствующую дальнейшему экономическому и социальному развитию России<sup>17</sup>.

## 2. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ. ПОДХОД БАНКА К КРЕДИТОВАНИЮ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

### 2.1. Оценка состояния реального сектора экономики на современном этапе

Непрерывным условием успешного функционирования предприятий любой организационно-правовой формы является активное осуществление стратегических направленного и детально проработанного комплекса мероприятий по созданию или укреплению явных и скрытых преимуществ перед своими конкурентами.

Одним из определяющих факторов получения новых или сохранения ранее существующих конкурентных преимуществ становится активная инвестиционная деятельность. За счет реализации инновационных проектов, расширения масштабов деятельности, организации новых производств в местах с более доступными сырьевыми возможностями и близостью потребителей конечной продукции, модернизации и технического перевооружения действующего производства ресурсосберегающими и менее затратными видами оборудования можно значительно повысить эффективность функционирования предприятия<sup>18</sup>.

Рост промышленного производства в стране замедлился, по сравнению с 2003 г. и по общему объему со-

ставил 6,1% (против 7,0% в 2003 г.), а с учетом исключения влияния фонда рабочего времени – 5,7%. В частности, в IV квартале производство промышленной продукции, как и в III квартале, выросло в годовом выражении на 4,8%<sup>19</sup>. На таком же уровне выросло промышленное производство и в декабре 2004 г. (см. рис. 3)<sup>20</sup>.

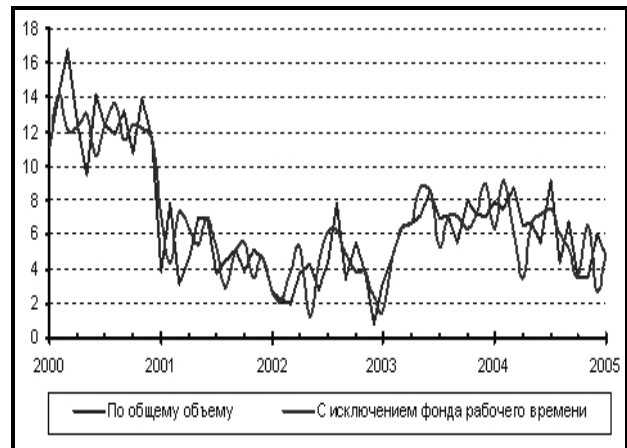


Рис. 3. Динамика промышленного производства в РФ<sup>21</sup>

В 2004 г. замедлились темпы прироста инвестиций в основной капитал (см. Рисунок 4)<sup>22</sup>. Объем инвестиций в основной капитал российских компаний<sup>23</sup> в 2004 г. составил 2,72 трлн. руб. (\$95,2 млрд.), что в соответствии с очищенной динамикой на 10,9% превышает показатель 2003 г. В частности, в IV квартале т.г. объем инвестиций составил 972 млрд. руб. (\$34,5 млрд.). При этом прирост инвестиций в IV квартале ускорился до 14,2%, а в декабре составил 10%.

В 2003 г. темпы роста инвестиций в основной капитал в соответствии с очищенной динамикой составили 12,5%.

Следует отметить, что после I квартала т.г. наблюдалось постепенное замедление темпов роста инвестиций по сравнению с аналогичными периодами 2003 г.

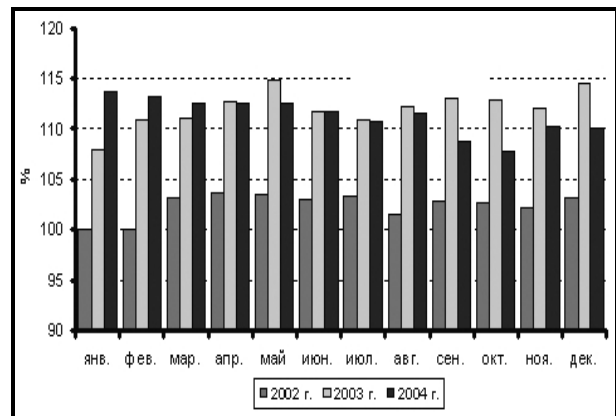


Рис. 4. Динамика инвестиций в основной капитал<sup>24</sup>

<sup>17</sup> Лаврушин О.И., «Деньги, кредит, банки»-М., 2006г., стр. 291-292.

<sup>18</sup> Ендовицкий Д.А., «Инвестиционный анализ в реальном секторе экономики» – М, 2003г., стр.7.

<sup>19</sup> Данные с сайта Федеральной Государственной Статистики.

<sup>20</sup> Ежедневный экономический вестник «Русское Экономическое общество» выпуск №152 от 28.01.05г., стр. 8.

<sup>21</sup> Источник: Росстат.

<sup>22</sup> Ежедневный экономический вестник «Русское Экономическое общество» выпуск №158 от 18.03.05г., стр.14.

<sup>23</sup> Данные с сайта Федеральной Государственной Статистики.

<sup>24</sup> Источник: Росстат.

Таблица 2

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ (1992-2004гг.)

Показатели	1992	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Число действующих организаций (на конец года), тыс.	61,1	137	161	155	151	145	151
Объем промышленной продукции, млрд. руб. (до 2000 г. – трлн. руб.)	18,5	1 108	4 763	5 881	6 868	8 498	11 209
Среднегодовая численность промышленно-производственного персонала, тыс. человек	20 020	16 006	13 294	13 282	12 886	12 384	11 800
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток), млн. руб. (до 2000 г. – млрд. руб.)	4 015	154 458	719 023	579 633	443 742	613 919	1 099 496
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг)	38,3	20,1	24,7	18,5	14,4	13,5	18,6

Данные с сайта Федеральной Государственной Статистики.

На этом фоне сохранялись тенденции улучшения финансовых показателей деятельности российских организаций (см. Рис. 5). В 2004 г. сальдированный финансовый результат организаций (без субъектов малого предпринимательства, сельского хозяйства, банков, страховых и бюджетных организаций) в действующих ценах составил 2 083,9 млрд. руб. (\$72,4 млрд.), что на 52,4% превышает показатель 2003 г. В 2003 г. рост сальдированного финансового результата составил 42,5%.

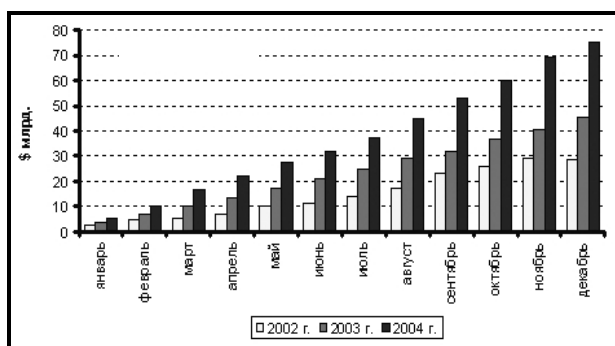


Рис. 5. Динамика сальдированного финансового результата (накопительным итогом)<sup>25</sup>

В отраслевой структуре наибольшие темпы прироста прибыли в 2004 г. наблюдаются в добыче полезных ископаемых (в 2,2 раза), в частности, в 2,1 раз в ТЭКе, а также в сельском и лесном хозяйстве (в 2,3 раза). Рост прибыли в отраслях обрабатывающих производств составил 57,5%, в производстве электроэнергии газа и воды – 40,6%, а в оптовой и розничной торговле – 33%.

В общем объеме полученной прибыли наибольшая доля приходится на отрасли обрабатывающих производств (28,9%), торговли и смежных услуг (21%), а также добычи полезных ископаемых (20,4%).

Однако, можно отметить такой позитивный момент, как сохранение лидерства по динамике роста перерабатывающих отраслей. В то же время темпы их роста постепенно замедляются, а вклад перерабатывающих секторов промышленности в общий экономический рост остается по-прежнему небольшим.

Значительные объемы производственных мощностей, в силу сохраняющейся относительной узости внутреннего рынка и слабости платежеспособного спроса населения остаются недогруженными. Насущность решения проблемы неполной загрузки производственных мощностей связана еще и с тем, что в некоторых отраслях ее процент в настоящее время является критическим, а это грозит полной потерей соответствующих секторов экономики<sup>26</sup>.

<sup>25</sup> Источник: Росстат.

<sup>26</sup> Журнал «Банковское дело» №6 2005г., стр. 8.

Недогрузка производственных мощностей во многих отраслях продиктована тем, что они безнадежно устарели как физически, так и морально, и просто не могут быть использованы для создания конкурентоспособной продукции<sup>27</sup>. Износ основных фондов во многих отраслях сегодня превышает 50-60%. Но есть у проблемы недогрузки производственных мощностей и другой, несомненно, более важный аспект. Значительная часть отечественных предприятий простаивает или работает не на полную мощь из-за элементарного отсутствия необходимого оборотного капитала. Открыв в ходе реформ ворота для массированного притока импортных товаров, наше государство разом отключило каналы финансирования для предприятий пищевой, легкой промышленности, машиностроения и многих других секторов, которые оказались не готовы к конкуренции с продукцией, предлагаемой иностранными поставщиками<sup>28</sup>.

В наибольшей степени страдает от недогрузки мощностей машиностроение – ключевая отрасль промышленности, призванная формировать производственно-техническую базу для технологического перевооружения и модернизации всей отечественной экономики.

При этом на закупку машин и оборудования за рубежом приходится значительная часть всех импортных операций и иностранных кредитов.

Катастрофическое положение складывается в тракторостроении (10%) и производстве электрических мостовых кранов (3,8%). Остальные подотрасли загружены в среднем на 40-50%, за исключением легкого автомобилестроения, где благодаря протекционистским мерам, предпринимаемым правительством для поддержки отечественного автопрома, доля загрузки мощностей наиболее высока – 70%.

Среди других отраслей промышленности низкий показатель использования мощностей в производстве стальных труб (52% в 2002 г.), где наши позиции в связи с интенсивным строительством магистральных газо- и нефтепроводов были особенно сильны. Аналогично недогружены мощности по изготовлению труб и деталей трубопроводов из термопластов (36%). Производства химических средств защиты растений и лакокрасочных материалов используют только 1/4 или 1/5 часть своих потенциальных возможностей. В отечественной промышленности стройматериалов практически все ключевые подотрасли загружены на 30-50% и это, в условиях строительного бума в жилищном и коммерческом секторах, наблюдающегося в стране в настоящее время.

<sup>27</sup> Филатов О.К., Козловских Л.А., Цветкова Т.Н. Планирование, финансы, управление на предприятии. – М. – Финансы и статистика – 2005. – стр. 10.

<sup>28</sup> Кочурова Л.И., Реальный сектор развитого рынка: теоретические основы, экономические отношения, стр. 28.

Важно подчеркнуть, что все перечисленные отрасли и подотрасли никак нельзя отнести к числу приходящих в упадок в масштабах глобальной экономики. Напротив, они активно развиваются в других странах, о чем наглядно свидетельствуют объемы поставок тех же машин, оборудования и строительных материалов в нашу страну из-за рубежа. Иными словами, практически везде, где отечественные производственные мощности недогружены, их место на внутреннем рынке занимает импорт.

Отдельно хотелось бы остановиться на ситуации в наиболее чувствительных, с точки зрения социальной стабильности, отраслях промышленности: легкой и пищевой. Ситуация с загрузкой производственных мощностей в легкой и пищевой промышленности немногим лучше, чем в машиностроении. Особенно сильно страдает производство мяса, животного масла и круп, где доля загрузки не превышает 30%, а также производство готовых шерстяных тканей, где этот показатель составляет всего 18%. Чуть лучше ситуация в производстве цельномолочной продукции (38%), муки (40%), мясных консервов (41%), хлеба и хлебобулочных изделий (41%), маргарина (43%) и растительного масла (49%). В других ключевых подотраслях пищевой промышленности доля использования производственных мощностей переваливает за 50%, но редко превышает 60%. Аналогичная в целом ситуация наблюдается и в легкой промышленности, где также есть несколько подотраслей с долей загрузки на уровне всего 1/3 имеющихся производственных мощностей (трикотаж, обувь и т.д.).

Предприятия этих отраслей создают занятость для значительной части российского населения, особенно в городах и населенных пунктах, где немного крупных промышленных предприятий других отраслей. В ряде мест России предприятия легкой промышленности вообще являются градообразующими или даже регионообразующими. Товары широкого потребления и продукты питания, производимые в этих отраслях, входят в состав потребительской корзины большей части российских граждан. Поэтому поддержка и развитие этих отраслей – важный элемент общей экономической политики государства.

Вытеснение с отечественного рынка российских товаров широкого потребления и продуктов питания импортными, которое наглядно проявляется в уровне загрузки производственных мощностей, не только оказывает депрессивное давление на уровень занятости в отечественной экономике и сужает круг пищевых продуктов, доступных для малоимущих слоев населения, но и усиливает социальную дифференциацию между городом и деревней, крупными городами и провинцией, центром страны и периферией.

Таким образом, недогрузка производственных мощностей, будучи результатом непродуманной экономической политики, сама порождает целый ряд потенциальных опасностей, которые могут иметь весьма далеко идущие негативные последствия.

Следует выделить и тенденцию замедления притока инвестиций в основной капитал, что является одним из ключевых факторов, оказывающих положительное влияние на динамику промышленного производства<sup>29</sup>. Анализ показывает, что, несмотря на довольно суще-

ственный рост финансовых результатов деятельности организаций, в экономике наблюдалось замедление инвестиционного процесса. Это дает основание полагать о слабой заинтересованности предприятий к активизации своей инвестиционной деятельности. Здесь также необходимо отметить влияние летнего банковского кризиса 2004 года, в результате чего в III квартале затруднился доступ предприятий к финансовым ресурсам (объем кредитов, процентная ставка).

Уровень инвестиционной активности хозяйствующих субъектов оказывает значительное влияние на текущее состояние и перспективы развития российской экономики в целом, что и наблюдалось в 2004 г. По мнению экспертов, очевидно, что дальнейшее экономическое развитие требует проведения структурных реформ. К сожалению, в данном направлении существенного прогресса не наблюдается. И здесь надо отметить, что правительству и региональным властям необходимо проведение комплекса мероприятий по созданию благоприятного инвестиционного климата на всей территории России.

Таблица 3

КРЕДИТЫ, ПРЕДОСТАВЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯМ, ОРГАНИЗАЦИЯМ<sup>30</sup>

на начало года; млрд. рублей

	Предоставленные кредиты – всего	В том числе предприятиям и организациям
<b>1999</b>		
Всего	421,6	300,2
в том числе:		
в рублях	123,2	99,59
в иностранной валюте	298,4	200,66
<b>2001</b>		
Всего	956,3	763,3
в том числе:		
в рублях	588,3	507,38
в иностранной валюте	368,0	255,96
<b>2002</b>		
Всего	1 467,5	1 191,5
в том числе:		
в рублях	972,64	822,12
в иностранной валюте	494,85	369,33
<b>2003</b>		
Всего	2 028,9	1 612,7
в том числе:		
в рублях	1 283,9	1 056,9
в иностранной валюте	745,0	555,8
<b>2004</b>		
Всего	2 910,2	2 299,9
в том числе:		
в рублях	1 927,3	1 542,0
в иностранной валюте	982,9	757,9
<b>2005</b>		
Всего	4228,0	3189,3
в том числе:		
в рублях	3 012,2	2 308,0
в иностранной валюте	1 215,8	881,3

В целом, без реализации единой государственной промышленной политики и проведения структурных реформ в стране, по мнению экспертов, рассчитывать на повышение темпов роста российской экономики не приходится. При этом под единой промышленной политикой подразумевается не просто перераспределение

<sup>29</sup> Ендовицкий Д.А. Инвестиционный анализ в реальном секторе экономики. – Финансы и статистика – 2003. – стр.257.

<sup>30</sup> Данные с сайта Федеральной Государственной Статистики.

ресурсов административными методами от добывающих секторов перерабатывающим, но четкое определение приоритетов отраслевого развития экономики страны и его стимулирование исключительно экономическими методами. Изначально предлагается формирование системы поддержки и стимулирования развития перерабатывающих отраслей. При этом не следует забывать о необходимости создания благоприятных условий для развития сырьевых секторов, так как, скорее всего, именно они в ближайшие годы сохраняют статус локомотива роста всей экономики страны.

По приведенным данным в табл. 3, мы видим положительные тенденции, что за шесть лет с 1999-2005 год объем кредитования организаций увеличился в 10 раз. Можно сделать следующий вывод, то что предприятия пользуются привлечением заемных средств все более интенсивно, это способствует их развитию, увеличению оборотных средств, расширению производства, оснащение новым оборудованием, разнообразию ассортимента продукции, выход на более широкую массу потребителей.

## 2.2. Кредитная политика коммерческого банка

Положение о кредитовании юридических лиц в Банк (далее – Положение) имеет целью упорядочить организацию кредитного процесса в Банке с учетом имеющегося опыта кредитной работы на российском рынке (Приведена обобщенная технология Коммерческих Банков).

Настоящее Положение регламентирует порядок предоставления банковских продуктов, несущих кредитные риски юридическим лицам и являющихся документом, обязательным к практическому применению и безусловному исполнению всеми подразделениями Банка, осуществляющими кредитные операции, и подразделениями, непосредственно связанными с обеспечением кредитного процесса, с момента ее утверждения.

Особенности предоставления отдельных видов кредитов, оформления кредитной документации, а также условия, параметры и технологии кредитования могут дополнительно устанавливаться нормативными документами Банка. В этом случае кредитование осуществляется в соответствии с утвержденными технологиями и процедурами, с учетом требований настоящего Положения.

### 2.2.1. Основные задачи и принципы кредитования

Банк осуществляет кредитование юридических лиц, руководствуясь законодательством Российской Федерации, нормативными документами Центрального банка Российской Федерации и Банка, а также настоящим Положением с целью получения дохода по кредитам, основываясь на принципах *возвратности, платности, срочности, обеспеченности и целевого использования кредита, с учетом кредитоспособности Заемщика.*

Кредитование может осуществляться как в российской, так и в иностранной валюте.

Приоритет в кредитовании имеют:

- проекты и сделки с короткими или средними сроками окупаемости;
- кредиты, направленные на перевооружение и модернизацию уже действующих производств;

- Заемщики, имеющие в Банке расчетные (текущие валютные) счета и совершающие по ним операции.

Кредиты предоставляются Заемщикам при наличии реальных источников их погашения, надежного и ликвидного обеспечения в формах, предусмотренных действующим законодательством и настоящим Положением и, как правило, при условии открытия расчетного (текущего валютного) счета в Банке.

Выдача кредитов Банком не производится (приостанавливается в рамках кредитной линии) при наличии претензий к расчетному (текущему валютному) счету Заемщика в виде неоплаченных в срок расчетных документов.

Кредитование осуществляется строго в пределах лимитов, устанавливаемых уполномоченными органами Банка.

Сроки кредита устанавливаются Уполномоченным лицом/органом в зависимости от условий реализации конкретных проектов и сделок и их окупаемости. Под полным сроком кредита понимается период от начала использования кредита до окончательного погашения всей суммы кредита.

В случае несвоевременного погашения задолженности Заемщик по требованию Банка уплачивает повышенные проценты/штрафы/неустойки, подлежащие начислению и уплате с даты, следующей за датой неисполнения обязанности Заемщика по возврату задолженности, если иное не предусмотрено кредитным договором. Решение о применении штрафных санкций принимается Уполномоченным лицом/органом Банка, принявшим решение о предоставлении кредита.

Конкретные виды взимаемых комиссий по кредитной сделке и их размеры должны быть установлены Банком по каждому виду кредитов согласно Тарифам и должны быть указаны в кредитном договоре либо ином соглашении. Комиссии устанавливаются и оплачиваются, как правило, в валюте кредита в определенные сторонами сроки.

Все вопросы, связанные с выдачей и погашением кредита, а также определяющие условия кредитной сделки (сроки, процентная ставка, обеспечение и др.), взаимные обязательства и ответственность сторон отражаются в *кредитном договоре*, заключаемом между Банком и Заемщиком.

При совершении кредитной сделки, относящейся по своим параметрам к крупной, в кредитном досье Заемщика в обязательном порядке должно храниться решение об одобрении сделки (выписка из решения) уполномоченного органа Заемщика (собрания акционеров или участников Общества, Совета директоров, решение единоличного акционера /участника общества).

Для внесения изменений или дополнений в кредитный договор заключается дополнительное соглашение между Банком и Заемщиком, которое является неотъемлемой частью договора и подписывается двумя сторонами, если иной порядок не предусмотрен условиями договора. Требования к оформлению дополнительного соглашения аналогичны требованиям к оформлению кредитных договоров. Дополнительные соглашения в обязательном порядке должны быть согласованы с юридическим управлением.

Оценка степени кредитного риска каждого заемщика осуществляется согласно методике анализа кредитоспособности Заемщиков – юридических лиц с целью

определения группы кредитного риска (далее – Методика по анализу кредитных рисков).

При рассмотрении заявки на кредитовании необходимо учитывать требования «Правил внутреннего контроля Банка в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

Классификация и реклассификация ссудной и приравненной к ней задолженности, формирование и регулирование резерва по ссудам осуществляются в соответствии с действующим законодательством и действующим в Банке порядком формирования резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности.

### 2.2.2. Виды кредитов и формы кредитования

В зависимости от срока пользования, кредиты подразделяются на краткосрочные (сроком до 1 года), среднесрочные (от 1 до 3 лет) и долгосрочные (свыше 3 лет).

По форме кредитования различаются кредитование разовых сделок, кредитная линия, кредитование расчетного (текущего валютного) счета (овердрафт), другие формы, не противоречащие действующему законодательству.

*Кредитование разовых сделок* представляет собой разовое зачисление денежных средств на расчетный (текущий валютный) счет Заемщика.

Под *открытием кредитной линии* понимается заключение кредитного договора, на основании которого Заемщик приобретает право на получение и использование в течение обусловленного срока денежных средств при соблюдении следующих условий (может быть установлено одно из условий или оба одновременно):

- общая сумма предоставленных Заемщику денежных средств не может превышать установленной кредитным договором максимальной величины (лимита выдачи);
- единовременная задолженность Заемщика не может превышать установленной кредитным договором максимальной величины лимит задолженности.

*Кредитование расчетного (текущего валютного) счета* Заемщика при отсутствии или недостаточности на нем средств (овердрафт) предполагает оплату расчетных документов со счета Заемщика при установленном лимите и сроке, в течение которого должны быть погашены кредитные обязательства Заемщика перед Банком.

Особенности выдачи отдельных видов ссуд приведены в соответствующих внутри банковских нормативных документах.

### 2.2.3. Основные документы, регулирующие операции кредитования

Основными документами, регулирующими операции кредитования, являются:

- Положение Банка России от 31.08.1998 г. №54-П «О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения)».
- Положение Банка России от 26.06.1998 г. №39-П «О порядке начисления процентов по операциям, связанным с привлечением и размещением денежных средств банками, и отражения указанных операций по счетам бухгалтерского учета».
- Положение Банка России от 26 марта 2004 г. N 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».
- Положение Банка России от 09.07.2003 № 232-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери».

5. Гражданский Кодекс РФ.

6. Законы РФ, регулирующие банковскую деятельность и иные нормативные акты органов государственной власти РФ, внутренние нормативные документы Банка.

### 2.2.4. Рассмотрение документов на выдачу кредита

#### Предварительное рассмотрение заявки на получение кредита

Предварительное рассмотрение заявки на получение кредита проводится с целью принятия принципиального решения о возможности или невозможности предоставления кредита.

Консультирование Заемщиков по вопросам подготовки кредитных заявок и их прием осуществляется сотрудниками кредитного управления.

Основанием для начала работы по предоставлению кредита является поступление от Заемщика в Банк кредитной заявки на получение кредита по форме Банка. Заявка на получение кредита оформляется с использованием средств компьютерной техники, подписывается руководителем Заемщика и заверяется печатью.

В ходе переговоров представители Банка разъясняют Заемщику условия кредитования в Банке и выясняют (уточняют) следующие вопросы.

#### Общие сведения о Заемщике:

- продукция или виды услуг, которые организация предлагает на рынке;
- основные финансово-экономические характеристики фирмы (валюта баланса, объемы продаж, среднемесячные поступления на счета, доля предприятия на рынке профильной продукции, себестоимость продукции, уровень цен на продукцию фирмы, ценовая политика фирмы);
- структура кооперации (основные поставщики);
- как осуществляется реализация продукции организации.

#### Параметры испрашиваемого кредита:

- источники погашения задолженности, график погашения основной суммы долга и процентов;
- предлагаемое обеспечение кредита, где оно находится;
- ликвидность предлагаемого обеспечения;
- кому принадлежит право собственности на предлагаемое обеспечение;
- требуются ли разрешения какого-либо органа для юридического оформления обеспечения;
- каким образом оценено предлагаемое обеспечение;
- как осуществляется хранение предлагаемого обеспечения, каковы возможные издержки хранения в период действия кредитного договора;
- наличие других, кроме предлагаемых в качестве обеспечения, ликвидных активов Заемщика, которые могут рассматриваться в качестве дополнительного обеспечения кредита.

#### История взаимоотношений с другими кредитными организациями:

- имеет ли Заемщик опыт работы с Банком;
- клиентом каких банков является Заемщик;
- наличие кредитной истории заемщика (наличие непогашенных, просроченных кредитов, исполнение условий уже погашенных кредитных договоров).

### 2.2.5. Обеспечение по кредиту

Важнейшим фактором защиты интересов Банка при осуществлении им кредитных операций является наличие у Заемщика обеспечения исполнения обязательств по кредитам. Принимаемое обеспечение должно отвечать требованиям *надежности, ликвидности и достаточности*.

Договор о залоге должен содержать указания на предмет залога, оценку; существо, размер и срок исполнения обязательства, обеспечиваемого залогом, а также у какой из сторон находится заложенное имущество (статья 339 Гражданского кодекса РФ).

### Регистрация договора о залоге

Договор о залоге должен быть заключен в письменной форме.

Договор о залоге движимого имущества или прав на имущество в обеспечение обязательств по договору, который должен быть нотариально удостоверен, подлежит нотариальному удостоверению.

Договор о залоге недвижимости (ипотеке) должен быть зарегистрирован в органе, осуществляющем регистрацию прав на недвижимое имущество.

Договор об ипотеке гражданских, воздушных и морских судов, судов внутреннего плавания и космических объектов должен быть нотариально удостоверен.

Залог вышеуказанных средств подлежит регистрации в реестрах, которые ведутся государственными организациями, осуществляющими регистрацию воздушных, морских, речных судов и других транспортных средств.

### Страхование предмета залога

Заложенное имущество, если иное не предусмотрено законом или договором, должно быть застраховано за счет залогодателя от рисков утраты и повреждения в полной его стоимости, а если полная стоимость имущества превышает размер обеспеченного залогом требования, – на сумму не ниже размеров требования (статья 343 Гражданский кодекс РФ).

Страхование должно быть осуществлено на срок, не меньший срока Кредитного договора плюс три месяца. Выгодоприобретателем по договору страхования является Банк.

Выбор страховой компании производится в соответствии с «Порядком взаимодействия со страховыми компаниями при оформлении залога и страховании имущества Банка».

#### Вещественный залог

Предметом залога может быть любое имущество, которое в соответствии с законодательством Российской Федерации может быть отчуждено залогодателем.

Гражданский кодекс РФ разделяет недвижимые и движимые вещи.

К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения.

К движимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации гражданские воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Законом к движимым вещам может быть отнесено и иное имущество.

Вещи, не относящиеся к недвижимости, включая деньги и ценные бумаги, признаются движимым имуществом. Регистрация прав на движимые вещи не требуется, кроме случаев, указанных в законе.

Имущество, принимаемое в залог, должно принадлежать залогодателю на праве собственности или хозяйственного ведения. При оценке предмета залога

применяется стоимость, определенная Банком и согласованная с залогодателем путем подписания договора о залоге.

### Залог товаров в обороте

Залогом товаров в обороте признается залог товаров с оставлением их у залогодателя и с представлением залогодателю права изменять состав и натуральную форму заложенного имущества (товарных запасов, сырья, материалов, полуфабрикатов, готовой продукции и т.п.) при условии, что их общая стоимость не становится меньше указанной в договоре о залоге.

Уменьшение стоимости заложенных товаров в обороте допускается соразмерно исполненной части обеспеченного залогом обязательства, если такое условие предусмотрено договором.

Товары в обороте, отчужденные Залогодателем, перестают быть предметом залога с момента их перехода в собственность, хозяйственное ведение или оперативное управление приобретателя, а приобретенные Залогодателем товары, указанные в договоре о залоге, становятся предметом залога с момента возникновения у Залогодателя на них права собственности или хозяйственного ведения.

Залогодатель товаров в обороте обязан вести книгу записи залогов, в которую вносятся записи об условиях залога товаров и обо всех операциях, влекущих изменение состава или натуральной формы заложенных товаров, включая их переработку, на день последней операции.

#### Залог оборудования в эксплуатации

Под оборудованием в эксплуатации в Банке понимается так называемое амортизируемое имущество (основные средства), которыми в соответствии с главой 25 налогового кодекса РФ признается имущество со сроком полезного действия более 12 месяцев и первоначальной стоимостью более 10 000 рублей.

Таким образом, в залог не может приниматься оборудование стоимостью менее 10 000 (Десять тысяч) рублей – так называемая «малоценка», а также оборудование с суммарным износом превышающим 50%.

### Ипотека (залог недвижимости)

Ипотека здания или сооружения допускается только с одновременной ипотекой по тому же договору земельного участка, на котором находится это здание или сооружение, либо части этого участка, функционально обеспечивающей закладываемый объект, либо принадлежащего Залогодателю права аренды этого участка или его соответствующей части. Договор об ипотеке должен быть зарегистрирован в органе, осуществляющим регистрацию прав на недвижимое имущество.

В обеспечение кредита принимаются:

- залог имущества;
- залог ценных бумаг;
- залог прав требования;
- поручительства юридических и физических лиц, а также субъектов РФ и муниципальных образований;
- иные виды обеспечения, предусмотренные законодательством.

Анализ обеспечения проводится:

- специалистами залогового подразделения, если залогом выступает оборудование в эксплуатации (по балансовой стоимости), товары в обороте и т.п.;
- специализирующиеся по оценке имущества сторонние организации, если в залог предлагается недвижимое имущество, оборудование в эксплуатации.

Материалы анализа обеспечения должны содержать его всестороннюю характеристику, экспертную оценку стоимости и ликвидности, предложения по его возможной реализации.

В процессе оценки обеспечения исполнения обязательств по возврату кредита необходимо учитывать следующие факторы: нормы действующего законодательства, специфику обеспечения, возможность его оперативной и беспрепятственной реализации (получения денежного возмещения), «чистоту» залога с тем, чтобы избежать возможности ареста ценностей, ввезенных с нарушением таможенных правил, а также изъятия имущества по иным основаниям, перспективу спроса и предложения, ценообразующие факторы, региональные особенности, прогнозные оценки котировок ценных бумаг, экспертные оценки состояния и ликвидности недвижимости и т.п.

Порядок принятия имущества в залог и оформления залога определяется действующим законодательством.

Предлагаемые в залог товары в обороте (остатки на складе) проверяются залоговым подразделением по месту его нахождения. По результатам проверки составляется Акт проверки состояния ТМЦ. В ходе проверки документально устанавливается:

- наличие у залогодателя права собственности на предлагаемое обеспечение;
- наличие прав со стороны других кредиторов и претензий государственных органов на предлагаемое обеспечение;
- соответствие состояния имущества требованиям сертификатов качества и выполнение установленных правил его хранения;
- достаточность стоимости обеспечения для удовлетворения соответствующего обязательства;
- факт надлежащего учета имущества залогодателем.

Для принятия в качестве обеспечения поручительства юридического (физического) лица оценка лимита поручительства и проверка Поручителя производится аналогично проверке Заемщика при анализе заявки на получение кредита, с утверждением результатов Уполномоченным лицом/органом. Поручительство третьего лица по кредитному договору кредитования должно быть подкреплено достаточными активами, проверка которых производится залоговым подразделением.

### 2.2.6. Анализ обеспечения

а) Анализ действующих договоров страхования имущества, предлагаемого в качестве обеспечения (*в целях оценки необходимости их изменения*).

б) При приеме в обеспечение недвижимого имущества и/или земельного участка оцениваются:

- лицо, которому закладывается имущество принадлежит на праве собственности либо на праве полного хозяйственного ведения;
- правоустанавливающие и правоподтверждающие документы, в том числе документы, опосредующие сделку по приобретению Залогодателем недвижимого имущества;
- наличие обременения;
- соответствие документов, содержащих технические характеристики имущества, требованиям действующего законодательства. Наличие в связи с этим ограничений на сделки с имуществом, а также возможность выделения из него отдельных самостоятельных объектов недвижимого имущества.

в) При приеме в обеспечение недвижимости – жилого помещения дополнительно оцениваются:

- выписка из домовой книги (на дату, максимально приближенную к дате сделки);

- копия финансового лицевого счета (на дату, максимально приближенную к дате сделки).

г) При приеме в обеспечение земельного участка (прав на земельный участок) оцениваются:

- сведения о правах на земельный участок, на котором находится недвижимое имущество (собственность, аренда, пользование);
- при нахождении земельного участка в собственности Залогодателя оцениваются правоустанавливающие и правоподтверждающие документы, выписка из кадастрового плана земельного участка, документы, опосредующие сделку по приобретению Залогодателем земельного участка;
- при нахождении земельного участка у Залогодателя на основании договора аренды, оцениваются:
- договор аренды, стороны, срок аренды;
- предмет договора;
- необходимость получения согласия Земельного комитета на передачу в залог прав аренды;
- наличие задолженности по уплате арендной платы (на основе выписки из финансового лицевого счета арендатора);
- наличие выписки из кадастрового плана земельного участка;
- при нахождении земельного участка у Залогодателя в постоянном бессрочном пользовании, оцениваются справка из Земельного комитета/свидетельство о праве постоянного бессрочного пользования и документ, подтверждающий возникновение права бессрочного пользования.

д) При приеме в обеспечение эмиссионных ценных бумаг оцениваются:

- эмитент;
- документы, о посредующие сделку по приобретению Залогодателем ценных эмиссионных бумаг;
- способ ведения учета прав по закладываемым ценным бумагам (при учете ценных бумаг в депозитарии оценивается договор с депозитарием, учредительные документы депозитария, а также документы, подтверждающие полномочия лица, подписавшего выписку по счету депо; при учете ценных бумаг независимым регистратором оценивается договор с регистратором, учредительные документы регистратора, а также документы, подтверждающие полномочия лица, подписавшего выписку из реестра);
- выписка из реестра либо депозитария о количестве ценных бумаг у Залогодателя, об отсутствии обременения;
- решение о выпуске ценных бумаг, зарегистрированное органом ФСФР; проспект эмиссии (в случае размещения ценных бумаг путем открытой или закрытой подписки среди круга лиц, число которых превышает 500);
- отчет об итогах выпуска ценных бумаг, зарегистрированный органом ФСФР;
- наличие выплат дивидендов по привилегированным акциям (на основании выписки из последнего годового собрания акционеров).

е) При приеме в обеспечение векселей оцениваются:

- векселедатель;
- срок платежа;
- документы, о посредующие сделку по приобретению Залогодателем векселей;
- индоссанты, авалисты;
- наличие подтверждения факта выдачи и действительности векселя (путем обращения к векселедателю).

ж) При приеме в обеспечение товаров в обороте оцениваются:

- местонахождение товара, а также договоры, на основании которых товар находится в указанном месте (аренды, хранения, комиссии и т.д.);
- договоры поставки, стороны договора, количество поставляемого товара, способы оплаты товара, продолжительность работы Залогодателя с указанным поставщиком (при необходимости запрашиваются копии ранее действовавших договоров);
- договоры, на основании которых Залогодатель осуществляет продажу товара, стороны договора, количество про-



даваемого товара, способы оплаты товара, продолжительность работы Залогодателя с указанным покупателем (при необходимости запрашиваются копии ранее действовавших договоров);

- данные бухгалтерского баланса Залогодателя на последнюю отчетную дату (для подтверждения наличия товаров).
- з) При приеме в обеспечение оборудования оцениваются:

- договоры, на основании которых было приобретено указанное оборудование, а также документы, подтверждающие его оплату;
- наличие указанного оборудования у Залогодателя (на основании данных бухгалтерского учета);
- договоры, на основании которых оборудование находится в указанном месте (аренды, хранения, комиссии и т.д.).

Дополнительно подтверждается, что предлагаемое имущество является оборудованием (т.е. не может быть отнесено к недвижимости).

и) Если Залогодателем выступает третье лицо, то обязательно рекомендуется заключать с Залогодателем договор поручительства и поручительство обеспечивать тем же залогом.

к) При приеме в обеспечение иных активов оцениваются активы Заемщика, указанные в записке Кредитующего подразделения (в т.ч. право устанавливающие и право подтверждающие документы, наличие обременения и пр.).

л) Указываются документы, необходимые для оформления залога.

### 2.2.7. Оценка бизнеса Заемщика (Поручителя)

Анализируются договоры, опосредующие бизнес Заемщика/Поручителя.

В случае, если оценка финансового состояния Заемщика/Поручителя проводится на основании данных по месту работы, анализируются взаимоотношения Заемщика/Поручителя с работодателем (трудовая книжка, трудовой договор и т.д.). Одновременно проводится анализ активов Заемщика/Поручителя.

### 2.2.8. Страхование залога

Предмет залога должен быть оценен аккредитованной оценочной компанией и застрахован в аккредитованной страховой компании.

Аккредитованные оценочные и страховые компании утверждаются Кредитным Комитетом Банка.

Выгодоприобретателем по договору страхования выступает Банк.

### 2.2.9. Договор залога считается заключенным

Договор залога считается заключенным и вступает в силу с даты его государственной регистрации. Государственная регистрация осуществляется по месту нахождения имущества, являющегося предметом залога.

## 2.3. Подход Банка к клиенту

Одним из основных направлений работы коммерческого банка является обслуживание корпоративных клиентов различных сфер деятельности.

Условием успешной реализации клиентской политики являются принципы и приоритеты работы Банка:

- долгосрочное партнерство;
- индивидуальный подход;
- оперативность;
- профессионализм;

- конфиденциальность.

Понимая специфику деятельности каждого Клиента, Банк разрабатывает и осуществляет индивидуальные схемы обслуживания, предлагая как традиционные банковские услуги, так и нестандартные финансовые решения, применяя гибкую тарифную политику.

Комплексное использование возможностей Банка позволяет предприятиям различных отраслей экономики обеспечить качественный рост бизнеса.

Коммерческий банк осуществляет широкую программу кредитования юридических лиц. Кредиты выдаются предприятиям и организациям реального сектора экономики на осуществление высокоэффективных и быстро окупаемых проектов и сделок, направленных на развитие предпринимательской деятельности, расширение производства товаров и услуг, приобретение движимого и недвижимого имущества и другие социально значимые цели.

Высококвалифицированные специалисты Банка оперативно рассматривают кредитные заявки, оказывают необходимую помощь в подготовке пакета документов, разрабатывают оптимальные схемы кредитного обслуживания, а также предлагают широкий круг других банковских услуг на взаимовыгодной основе

Условия кредитования:

1. Кредиты предоставляются предприятиям и организациям, которые устойчиво работают в различных секторах рынка, располагают собственным капиталом, имеют, как правило, положительную кредитную историю и возможность предоставить залог для обеспечения обязательств по кредиту. Предпочтение отдается организациям, имеющим или открывшим счета в Банке.
2. В качестве обеспечения может быть принят залог высоколиквидных ценных бумаг, товарно-материальных ценностей, недвижимости, гарантии (поручительства) надежных российских банков, платежеспособных предприятий и организаций и др. Клиенты, имеющие депозитный вклад в Банке или его ценные бумаги, имеют первоочередное право на получение кредита.
3. Для финансирования инвестиционных проектов необходимым условием является наличие утвержденного в установленном порядке инвестиционного проекта, разрешительной документации на его осуществление, а также бизнес-плана с тщательно проработанной маркетинговой частью.
4. Кредитование осуществляется как в рублях, так и в иностранной валюте.
5. Конкретная процентная ставка по кредиту зависит от вида кредитной услуги, срока кредитования, степени ликвидности залога, кредитной истории Клиента.

### Практикуемые формы кредитования

Банк предоставляет своим клиентам следующие виды коммерческих кредитов:

**Кредитование в форме овердрафта по расчетному (текущему валютному) счету Клиента для удовлетворения краткосрочных потребностей в заемных средствах**

При временном недостатке денежных средств на расчетном (текущем валютном) счете для оплаты платежных документов с этого счета Банк может предоставить Клиенту кредит в форме овердрафта. Кредитование осуществляется в пределах установленного лимита на эту цель и срока, в течение которого должны быть погашены обязательства перед Банком. Такие кредиты предоставляются в первую очередь клиентам Банка, имеющим стабильные обороты по своим расчетным счетам.

**Краткосрочные и среднесрочные кредиты** на поддержку текущей деятельности, развитие бизнеса, расширение производства товаров и услуг, приобретение движимого и недвижимого имущества и другие социально значимые цели.

**Финансирование инвестиционных проектов**, связанных со строительством, реконструкцией, обновлением и модернизацией производства, с привлечением собственных средств предприятий, средств инвестора и Банка. Банк осуществляет финансирование (кредитование) высокоэффективных инвестиционных проектов реального сектора экономики. Финансирование предоставляется предприятиям, расположенным в Москве и Московской области. Для финансирования предприятия должны располагать собственными средствами в размере, как правило, не менее 25% стоимости проекта.

**Предоставление кредитов на синдицированной основе** с участием других банков для финансирования крупных инвестиционных проектов. Банк может рассмотреть возможность кредитования любых проектов совместно с другими коммерческими банками на синдицированной основе на согласованных условиях.

#### **Кредитование лизинговых операций**

Объектом кредитования выступают лизинговые операции по приобретению любого технологического оборудования с участием Лизинговой компании, соучредителем которой является наш Банк.

#### **Предоставление кредитов на покупку векселей Банка**

Вексельное кредитование предусматривает предоставление Клиенту кредита на покупку векселя Банка. Эти векселя могут быть использованы Клиентами в качестве средства расчетов за товарно-материальные ценности, выполненные работы и услуги. При выдаче вексельного кредита Банк выступает как кредитор и векселедатель, а Клиент как заемщик и векселедержатель. Вексельное кредитование, являясь без ресурсной формой кредитования, предоставляет Клиенту возможность получать кредиты по более низким процентным ставкам, а также осуществлять ускоренные расчеты с применением достаточно надежных и ликвидных ценных бумаг Банка. Кроме операций по непосредственному кредитованию организаций, Банк предоставляет своим Клиентам различные виды услуг кредитного характера.

#### **Выдача гарантий и поручительств**

Банк активно предоставляет Клиентам различные виды гарантий (поручительств) в пользу их партнеров по экономическим сделкам (гарантии исполнения обязательств по контрактам, тендерные гарантии, контргарантии и др.).

#### **Проведение документарных форм расчетов**

Банк готов оказывать своим Клиентам услуги по проведению расчетов в соответствии с условиями товарных контрактов в документарной форме: открытие аккредитивов без резервирования средств на счете Клиента, авалирование векселей российских эмитентов и др.

#### **Осуществление операций по факторингу**

Услуги факторинга предоставляются предприятиям-поставщикам, которые переуступают Банку права требования к покупателю за поставленные товары (выполненные работы, оказанные услуги). Необходимым условием факторинга является положительный опыт расчетов между поставщиком и покупателем за поставленную продукцию, а также удовлетворительное и устойчивое финансовое состояние предприятия-покупа-

теля, который имеет постоянные и стабильные обороты по счетам в нашем Банке.

#### **Экономическая оценка инвестиционных проектов**

Имея опыт реализации инвестиционных проектов, Банк оказывает Клиентам услуги по экспертной оценке предлагаемых к финансированию проектов с точки зрения их эффективности и окупаемости в возможно короткие сроки. При необходимости Клиенту могут быть предложены различные способы и пути, направленные на снижение себестоимости проводимых работ, производственных и операционных расходов, оптимизацию финансовых потоков и в конечном счете на повышение эффективности представленного проекта.

#### **Консультационные услуги**

Банк оказывает услуги по составлению документации на получение кредита и проведение других операций кредитного характера, разработке бизнес-планов, ТЭО кредитных сделок и проектов, выбору наиболее эффективных форм кредитования, оформлению залога имущества, ценных бумаг и др.

## **3. МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ И АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО «ЗАЕМЩИКА»**

### **3.1. Обзор методов увеличения клиентской базы банков**

**Борьба.** Переманивая клиентов, банки зачастую используют методы, не вписывающиеся в рамки добросовестной конкуренции. Однако где находится грань между этикой и «неспортивным» поведением, определить сложно.

Постоянное увеличение клиентской базы – естественная цель, которая стоит перед каждой кредитной организацией, по крайней мере той, которая действительно занимается банковским бизнесом. При этом лакомым куском являются хорошие клиенты конкурирующих финансовых институтов. Основные методы их привлечения независимо от вида клиентуры схожи. Однако отметим, что если небольшая фирма или самостоятельное частное лицо при умелых действиях банка могут полностью перейти к нему на обслуживание, то ожидать аналогичного результата от крупной компании не стоит. Все крупнейшие клиенты обычно обслуживаются сразу в нескольких банках, поэтому сторонняя кредитная организация здесь может рассчитывать лишь на место в списке партнеров.

**Метод убеждения.** Один из самых распространенных способов завоевания «чужих» корпоративных клиентов – постоянная телефонная атака. Для этого многие банки создают специальные подразделения. Их сотрудники с некой периодичностью обзванивают предприятия и предлагают перейти к ним на обслуживание или воспользоваться конкретными услугами. Однако, по статистике 90% подобных звонков являются безрезультатными. "Первая реакция сотрудника предприятия, поднявшего трубку и услышавшего предложение перевести компанию на обслуживание в тот или иной банк, будет такая: «У нас уже есть банк-партнер, извините, не мешайте работать» .

Добиться хороших результатов позволяет только личное общение представителей финансового института с руководством компаний.

Однако, банки пользуются не только собственными базами данных, полученными в результате анализа

рынка. Зачастую, к ним поступает инсайдерская информация по клиентам конкурентов, из которых можно выбрать «сливки» и начать атаку, предлагая более выгодные условия обслуживания. На рынке встречаются клиентские базы данных, попросту вынесенные либо техническим персоналом того или иного банка, либо проверяющими органами.

Но даже если сотрудникам финансового института удастся завладеть информацией о клиентах конкурента, это еще ровным счетом ничего не значит. Ведь в любом случае положительного результата можно добиться только на переговорах. Но далеко не каждый банковский менеджер обладает искусством их ведения.

Помимо хороших ораторских навыков, безукоризненного знания продуктового ряда своего банка, умения показать преимущества перед конкурентами, сотруднику, выезжающему на переговоры с целью переманивания «чужого» клиента, необходимо иметь высокий статус.

Руководство любой компании гораздо охотнее согласится на встречу с заместителем председателя правления или руководителем филиала кредитной организации, нежели с рядовым сотрудником.

Не секрет, что в российских банках многим клиентским менеджерам присваивается звание вице-президента: звучит солидно, но далеко не всегда означает, что человек принимает важные для финансового института решения.

Всякий раз менеджерам банка приходится искать индивидуальный ответ на закономерный вопрос компании: зачем ей нужны такие перемены?

Найти этот ответ – значит наладить партнерские отношения. С точки зрения работы с крупной корпорацией банку необходимо «прощупать», какой именно услугой он в состоянии ее заинтересовать. Другими словами, ему необходимо выяснить слабые места конкурентов, у которых уже обслуживается предприятие. К примеру, финансовый институт может предложить размещение средств на более выгодных условиях либо предоставление финансирования под более низкий процент и в кратчайшие сроки. Одновременно кредитная организация получит и часть оборотов крупного предприятия, поскольку в его же интересах диверсифицировать риски по банкам-партнерам.

Привлекая на обслуживание клиентов среднего бизнеса, банк может рассчитывать на «полный перевод» фирмы. Для этого ему также необходимо выяснить, какая услуга для потенциального клиента является ключевой.

Далее кредитная организация может использовать своеобразный шантаж, к примеру, договорившись о предоставлении финансирования в больших, чем от конкурентов, объемах и под более низкие проценты, банк потребует перевести к нему все обороты. При этом он будет оказывать и сопутствующие услуги, к примеру, зарплатные проекты, эквайринг.

Переход из-за ЛИЧНОСТИ. Многие участники рынка уверяют, что одним из самых действенных способов переманивания является «перекупка» специалистов конкурента, отвечающих за работу с клиентами. Дело в том, что партнерские отношения юридических лиц и финансовых институтов обычно строятся на личных связях руководства компании и банкиров. Прежде всего, речь идет от топ-менеджерах и собственниках, поскольку именно с ними предпочитают общаться самые важные и верные партнеры. Хотя и обычные менеджеры,

располагающие обширными базами, могут принести стороннему финансовому институту большую пользу.

Хорошие менеджеры подобного рода являются «золотым запасом» финансового института. И естественно, что многие компании, долгое время проработавшие с конкретным человеком, послушают его и перейдут в другой финансовый институт. «Покупка» менеджеров – это наиболее эффективный способ переманивания, противодействовать которому чрезвычайно сложно.

Хотя в «перекупке» есть определенные минусы и риски. Ведь если компания поймет, что от перехода на обслуживание в другой финансовый институт она не получит никакого экономического эффекта, то вряд ли последует даже за самым лучшим менеджером. Выходит, что перекупщик рискует потратить деньги, направленные на премию менеджеру, впустую.

Другой минус заключается в потере положительного имиджа на рынке.

Переманивание менеджмента иногда сопровождается распространением бывшими сотрудниками негативной информации о своем прежнем работодателе. С одной стороны, такая политика позволяет в краткосрочной перспективе добиться результата: «подстегнуть» некоторых клиентов расстаться с партнером. Но в дальнейшем допущенная недобросовестная конкуренция негативно повлияет на отношение участников рынка как к переманившему банку, так и к «продажным» менеджерам.

За гранью легальности. Поскольку решение о полном или частичном переходе на обслуживание в другой банк принимают конкретные личности, используются и неформальные способы «убеждения». Так, за определенное вознаграждение руководитель или финансовый директор компании может пересмотреть свои позиции в отношении уже существующих банков-партнеров и завести новых<sup>31</sup>.

### 3.2. Обзор методов привлечения компаний в число банковских клиентов

Привлечение. Банковским агентам приходится использовать массу уловок, чтобы получить доступ к руководителю компании. На их пути стоят помощники, препятствующие конструктивному диалогу.

Обычно между клиентом и агентом появляется серьезная преграда – секретарь или помощник, который как раз и предназначен для того, чтобы избавить руководителя от лишних забот и ненужных контактов. Именно его нужно обмануть и «пробиться» к «жертве». В связи с этим применяется специальная тактика под общим названием «обход секретаря».

Почти все «клиенщики» знают, что о цели разговора «барьеру» рассказывать не следует, а при прямом требовании открыться лучше изъясниться как-нибудь непонятно, например, «по поводу сотрудничества».

Нельзя применять вопросов, содержащих прямые обращения из разряда «не могли бы вы», «могу ли я», которые предполагают легкий ответ «нет», поскольку в этом случае агенту могут отказать сразу же. Лучше всего узнать заранее полное имя руководителя и уверенно попросить соединить с ним, а представиться в свою очередь как-нибудь «туманно»: «это из банка» или «по поводу кредита». Можно просто назвать

<sup>31</sup> К. Гуманков «Увод, развод, приход», «Финанс» 16.01.2006 г., стр. 12.

свое имя, например, «Паша», в расчете сойти за друга «жертвы».

Если к руководителю организации напрямую пробиться не получается, агенты по продажам стараются втереться в доверие к обслуживающему персоналу, а потом действовать через него. Популярный способ знакомства с секретарем – передать пакет с «личным» письмом от руководства банка. Причем не важно, что в нем написано. Главное – наладить контакт.

Если доступ к руководителю все же получен, то стратегия общения агента проста – не загружать клиента сразу же предложениями и не запутывать его.

Сначала из «жертвы» лучше вытянуть максимум нужной информации, а уже потом на ее основе постараться предложить что-нибудь понятное и близкое именно ей. Для того чтобы клиент разговорился, «клиенщики» часто применяют такой прием, как «комплимент». Если он проведен в начале общения и попал в точку, то агент может надеяться на успешный исход встречи. Но в то же время любой «клиенщик» старается встать с потенциальным клиентом на один уровень – разговаривать на общей волне.

Для банковского агента важно закрепить результат, договориться до чего-то конкретного. «Клиенщик» носит с собой типовые образцы договоров и заявлений кредитной организации, чтобы в случае желания «жертвы» приобрести услугу подsunуть ей на подпись нужные документы, не оставив времени на раздумья. Если руководитель не готов принять решение, то агент постарается хотя бы назначить дату следующей встречи.

Эффективный способ – не оставлять «жертву» в покое. Во многих компаниях банковского менеджера не могут решительно отвалить, чем он пользуется, и часто рано или поздно все же добивается своего<sup>32</sup>.

Наиболее конкретном примере, в следующем параграфе, рассмотрим привлечение в Банк потенциального клиента компанию ООО «Гербера», на услугу кредитование.

### 3.3 Привлечение клиента в Банк на услугу кредитования

В Банк обратился потенциальный заемщик – организация Общество с ограниченной ответственностью «Гербера», с просьбой рассмотреть возможность о предоставлении кредита.

Клиент предоставил полный перечень документов на рассмотрение, согласно требованиям Банка.

#### Краткая справка о потенциальном заемщике:

**Общество с ограниченной ответственностью «Гербера»** территориально расположено в г. Москва и представляет собой частную фирму, объединяющую в одной организационной структуре: собственную торговую деятельность по г. Москве, Московской области и ряде регионов России, производственные и сельскохозяйственные предприятия (в Белгородской области и Краснодарском крае), торговую компанию в г. Обнинск.

#### Бизнес-план посвящён обоснованию:

- развития компании «Гербера». Компания «Гербера» в 2005 г. приобрела имущественный производственный комплекс, далее «Объект», расположенный в г. Кропоткин, Краснодарского края, обладающий высоким потенциалом производственных мощностей;

- эффективности организации производства плодоовощной консервной продукции на **Объекте** с целью привлечения инвесторов для кредитования части затрат на технологическое оборудование, пополнение оборотных средств.

**Ассортимент** планируемой к выпуску на **Объекте** продукции (группы продукции с различными наименованиями): икра из кабачков, маринады, соусы и приправы, первообеденные и фруктовые консервы, закусовые консервы, томатная паста.

**Технология производства** предусматривает использование специальных рецептур, разработанных специалистами компании.

**Основное сырьё** (овощи, фрукты, ягоды, ферменты) будет поставляться в основном с/х предприятиями, расположенными в радиусе 30 км от г. Кропоткин.

**Планируемый объём выпуска** готовой продукции в год – 14-16 млн. физ. банок на сумму 250 млн. рублей. В дальнейшем планируется расширение производства продукции до 30 млн. физ. банок.

**Рынок сбыта** продукции являются предприятия оптовой и розничной торговли, предприятия общественного питания в: г. Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Омске, Тюмени, Екатеринбург, Челябинске, Магнитогорске, Хабаровске, Иркутске, Красноярске, Барнауле, Новокузнецке, Архангельске, Петрозаводске, Набережных Челнах, Перми, Кирове, Костроме, Твери, Иваново, Воронеже, Белгороде, Курске, Нижнем Новгороде, Краснодаре, – и других регионах.

#### Конкурентоспособность фирмы обеспечивается:

- низкими внутрипроизводственными издержками вследствие организации производства продукции по замкнутому объединённому технологическому циклу. В основу организации производства предполагается положить принцип, обеспечивающий единство технологического цикла заготовки и переработки сырья, и создающий материальную заинтересованность сельскохозяйственных предприятий и перерабатывающего производства в выпуске высококачественного конечного продукта;
- представлением всех технологических стадий, в том числе и наличие собственной сырьевой базы (наличие сельскохозяйственной фирмы, специализирующейся на выращивании овощных культур);
- переработкой сырья, его хранением, доставкой покупателям.

Как результат этих условий, руководство ООО «Гербера» полагает, что на предлагаемом к инвестированию **Объекте** имеется уникальная возможность произвести и поставить на рынок высококачественный продукт по привлекательной цене и «захватить» долю рынка в 6 % в течении 3-х лет.

**Общая стоимость** проекта – 135 млн. руб., из которых 40 млн. руб. – заёмные средства (30 %).

**Срок реализации** проекта: 3 года.

#### Состав элементов Объекта инвестирования.

Для реализации инвестиционной программы по организации производства консервной продукции необходимы капитальные вложения в сумму 43 млн. рублей, в том числе 20 млн. рублей заемных, под залог уже имеющихся предметов недвижимости на **Объекте** в г. Кропоткин.

#### Описание продукта.

В недавнем прошлом никому не могло прийти в голову, что в России можно с успехом продавать, например, консервированные огурцы. То есть, не те «перекормыши»-великаны, которые стояли в мутных трехлитровых баллонах на полках полупустых магазинов, а самые настоящие консервированные овощи, причем в широком ассортименте. Раньше в каждом уважающем себя под-

<sup>32</sup> Н. Логинова «Затруднения с предложением», «Финанс», 16.01.2006 г., стр. 14.

вале дома, красивыми ровными рядами, стояли банки и баллоны, в которых желтели, зеленели и краснели радости прошедшего лета, щедро на овощи и фрукты. Сегодня полки в подвалах опустели, а ровные ряды радостей лета в красивых банках с яркими этикетками перекочевали на полки магазинов. И, как ни странно, жители с легкостью отказались от старой традиции «домашней укупорки» и охотно стали покупать то, что предлагают им магазины.

При этом именно потребители уменьшают доли домашних заготовок в общем объеме потребления, особенно в крупных городах. Также существуют причины, которые заставляют покупателей быть более лояльными к отечественной продукции. Среди них как возросшее доверие потребителя к «своим» продуктам, так и информация об опасности генетически модифицированных продуктов.

Говоря, именно про консервную продукцию, хотелось бы отметить некоторые полезные преимущества. Например, по мнению ряда специалистов, потребление консервированных соков (до 1 литра в день) является очевидным плюсом для здоровья по сравнению с применением витаминных таблеток. Любители сока настроены более позитивно и имеют меньше сложностей в жизни. У них меньше риск заболеваний сердечно-сосудистыми заболеваниями. Потребление сока не утомляет, а, наоборот, умеренное потребление сока снимает состояние усталости. С соком в организм попадают углеводы, белковые соединения, минеральные вещества, микроэлементы, жизненно важные кислоты и витамины. В соке мало белка, однако, он содержит все заменимые и большое количество незаменимых аминокислот. Литр сока покрывает почти половину дневной потребности взрослого человека в железе, 40% необходимых аминокислот и 20%-калия. Сок содержит все важнейшие витамины группы В, а также А, D, Е, Р. В соке отсутствуют жиры, холестерин, нитриты и кофеин.

На **Объекте** в г. Кропоткин планируется выпуск продукции, которую можно подразделить на 3 группы с различной номенклатурой:

1. Овощные консервы (икра из кабачков, огурцы, томаты, маринады, зеленый горошек, фасоль, закуски, салаты, первообеденные и др.).
2. Хрен, горчица, уксус.
3. Фруктовые консервы (соки, компоты, повидла, варенья, джемы и пр.).
4. Томатные консервы (соусы, паста, пюре, приправы).

Импортное оборудование для производства плодово-овощной продукции предусматривает использование только правильно сбалансированных рецептур, выдержанных в соответствии с мировыми стандартами. Именно поэтому вкусовые качества произведенной продукции будут отвечать самому взыскательному вкусу покупателя и выступать прочным фундаментом конкурентоспособности на рынке готовой продукции.

Фасовка и реализация основных видов продукции будет осуществляться в таре емкостью от 0,2 до 3-х литров.

Учитывая практическую используемую тару, наша продукция будет являться продуктом массового потребления для большей части населения. Для удобства оптовых покупателей, используемые тарные емкости будут упаковываться в термоусадочную пленку.

**Обоснование целесообразности и прибыльность проекта.**

Плодово-овощная консервная отрасль является одной из наиболее прибыльных отраслей.

По оценке экспертов международной ассоциации «Система», в 2001 году оборот этого сектора составил \$ 800 млн., в 2002-м – \$ 950 млн., а в 2003-м – \$ 1,2 млрд., то есть за два года он вырос на 50 %. Причем рост стабилен, оборот рынка плодово-овощной консервации за 2005 год по сравнению с 2004 годом вырос еще на 40%. Согласно данным исследовательской компании «НП Консалтинг» на конец 2005 года, оборот данного рынка составил не менее \$ 1,7 млрд.

### 3.4. Экономический анализ Управления кредитования

**Рассмотрев кредитную заявку Управление кредитования Банка, сделало экономический анализ, в результате которого было выведено, следующее заключение.**

На первом этапе сотрудничества рассмотреть возможность о кредитовании данного заемщика на сумму 8 млн. руб., под залоговое обеспечение товара на складе, имеющего место расположение в городе Москве.

**ООО «Гербер» (далее – Заемщик)**

**Параметры сделки:**

Сумма кредита – 8 000 000 рублей.

Срок кредита – 12 месяцев.

Процентная ставка – 16-18 % годовых.

Обеспечение – залог товаров в обороте на сумму 15 000 000 рублей, принадлежащих ООО «Гербер»; поручительство учредителей Заемщика.

Цель кредита – производство растительного масла на производственных мощностях ЗАО «Завод растительных масел».

#### Выводы

Для заключения кредитного договора необходимо одобрение сделки по получению кредита в размере 8 000 000 рублей общим собранием участников ООО «Гербер».

Для заключения договора залога необходимо одобрение общим собранием участников Общества крупной сделки по передаче в залог товаров в обороте.

Согласно представленным документам установить факт оплаты ООО «Гербер» складываемых товаров не представляется возможным. В соответствии с п.5 ст. 488 ГК РФ, если иное не предусмотрено договором купли-продажи, с момента передачи товара покупателю и до его оплаты товар, проданный в кредит, признается находящимся в залоге у продавца для обеспечения исполнения покупателем его обязанности по оплате товара. В случае неоплаты ООО «Гербер» складываемых товаров, товары считаются находящимися в залоге продавца до выполнения таких обязательств ООО «Гербер».

Представленный договор аренды от 01.01.2006 г. №001, согласно которому Общество арендует помещение по склад, заключен сроком на 1 год, не содержит отметку о его государственной регистрации в ЕГРП, в связи с чем, договор аренды нежилого помещения считается не заключенным. Кроме того, из указанного договора не усматривается наличие в арендуемом помещении необходимых условий для хранения складываемых товаров.

В связи с представлением рамочных договоров, о посредующих деятельность Заемщика, которые не содержат конкретные условия, а именно: наименования

товаров, ассортимент, цена, объем, сроки поставок, дать правовую оценку бизнесу Заемщика не представляется возможным.

### Субъекты сделки

**ООО «Гербера» являющийся Заемщиком и Залогодателем.**

Участниками Заемщика (согласно представленного Устава, Учредительного договора) являются:

Иванов Иван Иванович – 50%;

Петров Петр Петрович – 50%.

Срок полномочий Генерального директора согласно представленного устава – 5 лет. Генеральным директором Общества является Иванов Иван Иванович. Полномочия Генерального директора подтверждены протоколом общего собрания участников Общества № 2 от 24.10.2003 г.

**Крупность сделки:** сделки по получению кредита в размере 8 000 000 рублей и по передаче в залог товаров в обороте, согласно п.1 ст.46 Закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» и представленного бухгалтерского баланса по состоянию на 31.12.2005 г., являются для Общества крупными и подлежат одобрению общим собранием участников Общества.

### Анализ юридического дела Заемщика и Залогодателя

Учредительные документы ООО «Гербера» представлены полностью и соответствуют требованиям действующего законодательства. На учредительных документах необходима отметка Генерального директора о действительности представляемых копий документов.

**Отметка Генерального директора** о действительности представляемых копий документов должна содержать дату ее проставления, максимально приближенную к моменту совершения сделки.

#### **Обеспечение.**

Товары в обороте (продукты питания – консервы, растительное масло, макаронные изделия и т.д.) общей стоимостью 15 000 000 рублей, принадлежащее Заемщику на праве собственности.

Представлены ксерокопии договоров, заключенных между «Гербера» и ООО «Эма», ООО «Промышленная Группа», ООО «Нау», ООО «Техрем», ЗАО «Завод растительных масел», ООО «Клинок», ООО «Степь», ООО «Торговый Дом «Лучшие Продукты», о покупке ООО «Гербера» товаров, ассортимент, количество которых указаны в товарных накладных. Представленные ксерокопии товарных накладных, подтверждающих приобретение Залогодателем товаров на сумму 10 464 948 рублей. *Некоторыми из вышеуказанных договоров предусмотрена предоплата в размере 100% от стоимости поставленных товаров, а некоторыми оплата в течение 14 дней с момента поставки товаров. Установить факт оплаты закладываемых товаров не представляется возможным, в связи с непредставлением документов, подтверждающих оплату закладываемых товаров.*

В соответствии с п.5. ст.488 ГК РФ, если иное не предусмотрено договором купли-продажи, с момента передачи товара покупателю и до его оплаты товар, проданный в кредит, признается находящимся в залоге у продавца для обеспечения исполнения покупателем его обязанности по оплате товара. В случае неоплаты ООО

«Гербера» товаров, приобретенных по вышеуказанным договорам, товары считаются находящимися в залоге у продавца до выполнения таких обязательств ООО «Гербера».

Представлена ксерокопия договора аренды от 01.01.2006 г. № 001, заключенного между ОАО «Московский механический завод» и ООО «Гербера» сроком действия до 31.12.2006 г. нежилое помещение передано Обществу для использования под склад и офис. Из указанного договора не усматривается наличие в арендуемом помещении необходимых условий для хранения закладываемых товаров, к которым предъявляются определенные требования по их хранению. Таким образом, из представленного договора аренды невозможно сделать вывод о том, что закладываемые товары надлежащим образом хранятся в арендуемом помещении. Кроме того, указанный договор заключен сроком на один год, но не содержит отметку о его государственной регистрации в ЕГРП, в связи с чем, договор аренды нежилого помещения считается не заключенным.

### Источники погашения кредита(доходы)

Заемщик осуществляет деятельность, связанную с поставками в Россию подсолнечного масла торговой марки «Дар», производимого на Украине на ООО «Степь». Представлена ксерокопия контракта №7/26 купли-продажи, заключенного между ООО «Степь» и ООО «Гербера», срок действия которого истек 1.06.2004 г. Для осуществления своей деятельности Общество арендует нежилое помещение, общей площадью 1937, 75 кв.м., расположенное по адресу: г. Москва, Дмитровское шоссе, д.3, корп.1. Помещение передано ООО «Гербера» в аренду по договору аренды от 01.01.2006 г. №001, заключенному между ОАО «Московский механический завод» и ООО «Гербера» сроком действия до 31.12.2006 г., нежилое помещение передано для использования под склад и офис.

Указанный договор не содержит отметку о государственной регистрации в ЕГРП. В соответствии с нормами ГК РФ, договор, заключенный на срок не менее одного года, подлежит государственной регистрации и считается заключенным с момента такой регистрации.

**Таким образом, договор аренды нежилого помещения от 01.01.2006 г. №001 считается не заключенным.**

Предоставлены копии договоров поставки, где поставщиком выступает ООО «Гербера», согласно которым Поставщик обязуется поставить товар в течение срока, указанного в приложении к договору, а покупатель обязуется оплатить товар в течении 10-ти банковских дней с момента поставки. Указанные договоры носят рамочный характер. В связи с тем, что конкретные: наименования товаров, ассортимент, цена, объем, сроки поставок определяются Приложениями и Спецификациями к договорам, которые, равно как и другие документы, подтверждающие факт исполнения указанных договоров, не представлены, проанализировать объемы покупок и продаж Заемщика, а соответственно, и потоки денежных средств в адрес Заемщика, не представляется возможным.

**Исходя из вышеизложенного, дать правовую оценку бизнесу Заемщика не представляется возможным.**

**Необходимо дополнительно предоставить:**

**ООО «Гербера»**

- 1) Протокол об одобрении общим собранием участников Общества крупных сделок по получению кредита и передаче в залог товаров в обороте.
- 2) Документы, подтверждающие надлежащее хранение закладываемых товаров.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ по проверке заемщика**

В соответствии со служебной запиской по заявке на получение кредита ООО «Гербера» представителями Управления корпоративной безопасности и ведущим специалистом была проведена проверка состояния товарно-материальных ценностей, предлагаемых в обеспечение кредита.

**Установлено:**

ООО «Гербера» с 1994 г. занимается оптовой торговлей продуктами питания. Основные поставщики: ООО «ТД «Лучшие продукты» , ООО «Степь» , ООО «Компания «Кит» , ООО «Евротех» , ООО «Эма». Основные покупатели: ОАО КБК «Черемушки» , ЗАО «Кондитерский концерн Бабаевский» , ООО «Второй Дом КЭШ и КЕРРИ» .

В компании работают 32 человека, все в штате.

Офис и склад ООО «Гербера» расположен по адресу: г. Москва, Дмитровское шоссе, д. 3, кор. 1. Арендодатель – ОАО «Московский ремонтный завод, договор аренды № 001 от 01 января 2006 г. на срок 12 месяцев. Общая площадь арендуемых помещений 2017,8 кв. м. Офис расположен на 3-м этаже нежилого кирпичного здания, оборудованного системами водоснабжения, отопления, электроснабжения противопожарными средствами, охранной сигнализацией. В офисе 14 кабинетов и служебных комнат. Состояние помещений хорошее, завершается ремонт (в коридоре и двух комнатах еще не закончен). Кабинеты оснащены современными компьютерами, оргтехникой, мебелью.

Склад ООО «Гербера» расположен в отдельно стоящем двухэтажном здании, оборудованном системами отопления, электроснабжения, противопожарными средствами (системой противопожарной сигнализацией и огнетушителями). Состояние помещения склада удовлетворительное, пригодно для использования по назначению прием и отпуск ТМЦ на складе круглосуточный.

Охрана и пропускной режим в помещениях офиса и склада осуществляется ООО «ЧОП «Реда» , договор № 02 от 30 июня 2003 г. Срок действия Договора не установлен, а автоматически продляется каждый год, если ни одна из сторон не заявила о его расторжении. В соответствии с Договором на складе круглосуточно дежурят 2 охранника и 1 в рабочее время в офисе. Территория завода охраняется силами арендодателя. отпуск товара со склада производится по накладным, выписываемым в офисе.

На момент проверки на складе находились остатки ТМЦ на сумму 17 445 978 (семнадцать миллионов четыреста сорок пять тысяч девятьсот семьдесят восемь) рублей в закупочных ценах, что с учетом рыночной оценки составит 23 237 334 (двадцать три миллиона двести тридцать семь тысяч триста тридцать четыре) рубля. (Расчет рыночной оценки прилагается). ТМЦ хранятся в фабричной упаковке, на деревянных поддонах. Перемещение товара осуществляется с помощью автопогрузчика и гидротележек. С этажа на этаж груз транспортируется на лифте. Ассортимент товара составляет 790 наименований и включает масложировую продукцию, кондитерские изделия, соки, овощные, рыбные и мясные консервы, грибы, джемы а варенья, мака-

ронные изделия, кетчупы, крупы, сахар, пищевые концентраты. Учет ТМЦ ведется на компьютере.

Право собственности на ТМЦ, находящиеся на складе, подтверждено выборочной проверкой договоров поставки товара, накладных, счетов-фактур, платежных поручений . Все товары имеют сертификаты качества, ликвидные.

ТМЦ не застрахованы.

**ТОВАРООБОРОТ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 3 МЕСЯЦА**

Месяц	Приход, руб.	Расход, руб.
Декабрь 2005 г.	33 596 803	30 586 096
Январь 2006 г.	23 082 139	22 497 319
Февраль 2006 г.	26 635 383	27 088 802

В настоящее время ООО «Гербера» имеет действующий кредитный договор с ОАО «Внешторгбанк» в виде овердрафта с лимитом задолженности в сумме 8 100 000 руб.

**Дополнительные сведения:**

По данным ООО «Гербера», оно является собственником следующей недвижимости:

1. Краснодарский край, г. Крапоткин:
  - здание выпаренного цеха площадью 9706 кв. м, балансовая стоимость 404 861 руб.
  - сырьевой склад площадью 9732 кв. м, балансовая стоимость 857 861 руб.
2. Белгородская обл., г. Новый Оскол:
  - 90% уставного капитала которого принадлежит ООО «Гербера».
3. Калужская обл., г. Обнинск:
  - складские здания, принадлежащие ЗАО «Бакалея», 100% уставного капитала которого принадлежит ООО «Гербера».

Начальником сектора аналитики была проведена аналитическая проверка данных сообщенных заемщиком и учредителями заемщика в анкетах №1 и №2 по имеющимся в распоряжении информационным ресурсам. Проверкой подтверждены данные о регистрации ТОО «Гербера» 17.11.1994 г. и перерегистрации организационно-правовой формы в ООО «Гербера» 03.12.1998 г. ИНН 7707048920. Юридический адрес: Москва, ул. Дмитрия Ульянова, д. 10/10 корп. 2 подтверждается информацией из информационных источников сектора аналитики.

По регистрационным данным автотранспорта получено подтверждение наличие в собственности ООО «Гербера» грузовых автомобилей отечественного и иностранного производства не старше 2000 года выпуска (анкета №1 п. 29.1.2). Наличие в собственности недвижимого имущества на территории Краснодарского края подтвердить не представилось возможным ввиду отсутствия данного вида информации в информационных источниках сектора.

**Выводы**

Вопрос о предоставлении кредита ООО «Гербера» можно вынести на рассмотрение кредитного комитета при условии:

- страхования залога;
- личного поручительства учредителей;
- при поддержании ежемесячных оборотов по расчетному счету, согласно, кредитного договора;
- при поддержании необходимого неснижаемого остатка товарной продукции (залога) на период кредитования в Банке, согласно, кредитного договора;
- на период кредитования сообщать о получаемых кредитах в других банках.



## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Одной из распространенных форм кредитных отношений является банковский кредит. Объектом такого рода кредитования является процесс передачи в ссуду денежных средств, который базируется на определенных строго соблюдаемых принципах: возвратности, срочности, платности, обеспеченности, целевого и дифференцированного характера кредита. На этих принципах основывается порядок выдачи и погашения банковских ссуд, а так же их документальное оформление.

На современном этапе развития предприятий реального сектора экономики такая форма финансовых отношений достаточно актуальна. Из-за недостаточности собственных средств, кредит является одним из источников удовлетворения огромного спроса на денежные ресурсы. Экономические субъекты очень часто испытывают нехватку денежных средств, для осуществления вложений в развитие и модернизацию производства, бесперебойного выполнения текущей основной деятельности. Особенно актуальным становится привлечение кредитных ресурсов при глубоком техническом перевооружении, а так же при создании и открытии нового производства, так как все это требует огромных финансовых возможностей. Поэтому банки призваны помогать в решении подобных проблем финансирования, путем предоставления кредитных средств.

Неотъемлемым условием подъема и дальнейшего развития экономики нашей страны состоит в возрождении мощного потенциала отечественной промышленности.

Анализ состояния экономики показывает, что после довольно не плохих показателей в прошлом году, сложилась тенденция замедления промышленного роста и стагнации экономики в целом. Значительные объемы производственных мощностей остаются недогруженными из-за морального и физического устаревания.

Для целей поддержания развития отечественной промышленности необходима переориентация экономики от сырьевой направленности к импортозамещающим, наукоемким и высокотехнологичным производствам. И ведь наша страна имеет огромный интеллектуальный и природно-ресурсный потенциал для этого, поэтому при достаточном финансировании возможно развитие всех предприятий реального сектора и соответственно экономики в целом.

Переход к наукоемким и высокотехнологичным производствам требует установки дополнительного оборудования и использования новых видов материальных ресурсов, но, не смотря на улучшение финансовых показателей деятельности предприятий, они все же не в состоянии самостоятельно профинансировать такие глобальные проекты. Для осуществления подобных операций необходимы источники дополнительных финансовых средств – кредиты и инвестиции. Причем, долгосрочных, а это значит, что срок окупаемости таких вложений возрастает во много раз и так же остается высокая степень риска провальности подобных капиталоемких проектов.

Необходимым условием для выхода промышленности на новый уровень является сотрудничество между реальным и банковским сектором. И для этого надо решить ряд проблем, тормозящих развитие этих отношений на должном уровне:

- создать благоприятные условия для инвестиционного климата путем снижения рисков кредитования;
- повысить капитализацию банков и сконцентрировать усилия на трансформации «коротких» и неустойчивых кредитов в «длинные» кредитные;
- внести изменения в законодательство, которые позволили бы банкам осуществлять управление активами инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов, негосударственных пенсионных фондов, помогло бы повысить уровень капитализации банков;
- разработать более эффективную систему налогообложения производственной и финансовой деятельности, что бы искоренить ведение двойной бухгалтерии и соответственно повысить прозрачность финансовой отчетности предприятий;
- провести доработку закона «О кредитных историях», повысив качество сбора и хранения информации о заемщиках и их обязательствах;

- создать систему регистрации залогов и имущественных прав, актуально было бы возложить это «на плечи» кредитных бюро;
- повысить эффективность законодательной базы и судебной системы в сфере защиты кредиторов.

Таким образом, задача укрепления взаимодействия банковской системы и реального сектора экономики должна решаться в тесном взаимодействии всех заинтересованных сторон – банков, предприятий, органов власти. Только совместные усилия позволят обеспечить устойчивый рост экономики и стабильность банковской системы. Сегодня привлечение инвестиций в реальный сектор экономики – вопрос ее выживания. Будут инвестиции – будет развитие реального сектора, а следовательно, будет и экономический подъем.

## Литература

1. Афанасьева О.Н. «Проблемы банковского кредитования реального сектора экономики» // «Банковское дело». – 2004 г. – № 4. – С. 34-37.
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. «Экономический анализ». // М. – «Финансы и статистика», 2004г. – 653 с.
3. Богатин Ю.В., Швандар В.А. «Инвестиционный анализ». // М. – «ЮНИТИ-Дана», 2000г. – 218 с.
4. Баландин Б.М. «Информационно-аналитическое обеспечение управления активами и пассивами банка» // «Деньги и кредит.» – 2002г. – №10. – С. 40-42.
5. Богаченко В.М., Кириллова Н.А., Хахонова Н.Н. «Бухгалтерский учет». // Ростов на Дону – «Феникс», 2005г. – 576 с.
6. Былиняк С.А. «Формирующиеся финансовые рынки». // М. – «Восточный университет», 2003г. – 140 с.
7. Плешанова О. «Банки обяжут делиться кредитными историями» // «Коммерсантъ». – 20.01.2006г. – 6 с.
8. Гуманков К. «Увод, развод, приход» // «Финанс». 16.01.2006г. – 12 с.
9. Дяченко О. «Особенности национального кредита» // «Банковское обозрение». – 2004г. – №5 (59). – С. 20-23.
10. Елизаветин М. Е. «Почему простаивают производственные мощности в России» // «Банковское дело». – 2004г. – № 6. – С. 6-13.
11. Ендовицкий Д.А. «Инвестиционный анализ в реальном секторе экономики». // -М. – «Финансы и статистика». – 2003г. – 352 с.
12. Ендовицкий Д.А., Коробейникова Л.С., Сысоева Е.Ф. «Практикум по инвестиционному анализу». // М. – «Финансы и статистика», 2001г. – С. 7-257.
13. Жуков Е.Ф. «Деньги. Кредит. Банки». // М. «ЮНИТИ», 2002г. – С. 8-16.
14. Инвестиционное партнерство «ВЭБ-План Групп», «Сущность и функции кредита», февраль 2006г. (<http://is.webplan.ru>).
15. Инвестиционное партнерство «ВЭБ-План Групп», «Условия и формы кредитования», февраль 2006г. (<http://is.webplan.ru>).
16. Информационный портал «Экономика и финансы», «Кредиты. Виды кредитов» (<http://money.rin.ru>).
17. Керимов В.Э. «Бухгалтерский учёт на производственных предприятиях». // М.: Издательский Дом «Дашков и Ко», 2001 – 348 с.
18. Кожин В. Я. «Бухгалтерский учет». // М. Издательство «Экзамен», 2003г. – 832 с.
19. Колесникова В.И., Кроливецкая Л.П. «Банковское дело» // М. «Финансы и статистика», – 2002г. – С. 185-186, 195-197
20. Колчина Н.В., Поляк Г.В., Павлова Л.П. «Финансы предприятий». // М.: «ЮНИТИ-ДАНА», 2003. – 447 с.
21. Комов А. «Анализ системы кредитования реального сектора экономики России в 1 полугодии 2004г» // Русское Экономическое Общество. – 2004. – №141. – С. 7-8 ([www.ress.ru](http://www.ress.ru)).
22. Комов А. «Промышленное производство в России в 2004г» // «Русское Экономическое Общество». – 2005г. – №152. – С. 3-4.
23. Комов А. «Инвестиции в основной капитал в РФ в 2004г.» // «Русское Экономическое Общество». – 2005г. – №158. – С. 8-9
24. Комов А. «Промышленное производство в России в 1 квартале 2005г» // «Русское Экономическое Общество». – 2005г. – №163. – С. 1-2.

25. Кондраков Н.П. «Бухгалтерский учёт». // М. «ИНФРА-М», 2001г. – 635 с.
26. Кочурова Л.И. «Реальный сектор развитого рынка: теоретические основы, модель, экономические отношения observable будущего». // М. «Экономика» – 2004г. – 28 с.
27. Кравцова Г.И. «Организация деятельности коммерческих банков» // Минск БГЭУ – 2002 г. – С. 20-21.
28. «Кредитование реального сектора экономики коммерческими банками» // «Банковское дело». – 2004г. – N 6. – С. 2-5.
29. Лаврушин О.И. «Банковское дело: современная система кредитования.» // М. – «Кнорус». – 2005г. – 272 с.
30. Лаврушин О.И. «Деньги, кредит, банки.» // М. – «Кнорус». – 2006г. – 560 с.
31. Лаврушин О.И. «Управление деятельностью коммерческого банка» (Банковский менеджмент). // М. – «Юрист». - 2005г. – 687 с.
32. Логинова Н. «Затруднения с предложением». // М. – «Финансы», 16.01.2006г. – 14 с.
33. Максютов А.А. «Основы банковского дела». // М. – «Бератор-Пресс» – 2003г. – 384 с.
34. Морсман Э. «Кредитный департамент банка: организация эффективной работы». // М. – «Альпина» – 2003г. – 264 с.
35. Морсман-мл. Э.М. «Управление кредитным портфелем». // М. – «Альпина». – 2004г. – 206 с.
36. Москвин В.А. «Кредитование инвестиционных проектов: рекомендации для предприятий и коммерческих банков». // М. – «Финансы и статистика», 2001 г. – С. 25-33.
37. Пещанская И.В. «Кредитный и оборотный капитал». // «Финансы». – 2003г. – №2. – С. 20-22.
38. Положение №254-П от 26.03.04г. «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» утвержденное ЦБ РФ.
39. Сенчагов В.К., Архипов А.И., «Финансы, денежное обращение, кредит» // 2004г. С. 466-467.
40. Сенчагов В.К., Архипов А.И. «Финансы, денежное обращение, кредит» // М. – ТК Велби, Издательство «Проспект»-2004г. – 710 с.
41. Смирнов А. «Риск-менеджмент и управление кредитами коммерческого банка». // «Финансовый бизнес». – 2002 г. – №12. – С. 9-15.
42. Товасиев А.М. «Банковское дело». // М., «ЮНИТИ», 2001 г. – 10 с.
43. Шашурин Ю.С., Черезов А.В. «Себестоимость в оперативном управлении предприятием». // М.: «ДЕКА», 2000г. – 190 с.
44. Шуляк П.Н. «Финансы предприятия». // М.: «Дашков и Ко», 2002. – 752 с.
45. Центральный банк России // официальный сайт (<http://www.cbr.ru/>).
46. Федеральная Служба Государственной Статистики // официальный сайт (<http://www.gks.ru/>).
47. Ф3 №218-Ф3 от 30.12.04г. «О кредитных историях».
48. Ф3 №395-1 от 02.12.90г. «О банках и банковской деятельности». (в ред. от 30.12.04г. №219-Ф3).
49. Ф3 №86-Ф3 от 10.07.02г «О Центральном банке РФ (Банке России)» (в ред. от 29.07.04г. с изм. от 23.12.04г. №173-Ф3).
50. Филатов О.К., Козловских Л.А., Цветкова Т.Н. «Планирование, финансы, управление на предприятии». // М. – «Финансы и статистика». – 2005. – 383 с.
51. Челноков В.А. «Банки и банковские операции. Букварь кредитования, технология банковских ссуд, околобанковское рыночное пространство». // М. – «Высшая школа». – 2004. – 291 с.

**ПРИЛОЖЕНИЕ**

**Список документов, представляемых для получения кредитной услуги (для юридических лиц)**

**Заявка на получение кредита** (по прилагаемой форме).

**Анкеты** (по прилагаемой форме ).

Анкеты заполняются в следующих случаях:

- а) заемщик впервые обращается в Банк за кредитной услугой;
- б) пользовался кредитными услугами Банка, но анкету не заполнял;
- в) с даты заполнения предыдущей анкеты прошло более 9 месяцев.

**Учредительные документы:**

Учредительный договор, Устав – копии заверенные нотариально или органом, осуществляющим государственную регистрацию юридических лиц. Данные копии должны содержать отметку руководителя о подтверждении их действительности.

Изменения к учредительным документам – с отметкой органа, осуществляющего государственную регистрацию юридических лиц; или предоставляется копия Свидетельства о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц о государственной регистрации изменений, вносимых в учредительные документы юридического лица, заверенная печатью и подписью руководителя.

Свидетельство о регистрации предприятия – нотариально заверенная копия; в случае, если юридическое лицо было зарегистрировано до 1 июля 2002 г., дополнительно предоставляется свидетельство о внесении записи в единый государственный реестр юридических лиц о юридическом лице, зарегистрированным до 1 июля 2002г., – нотариально заверенная копия или копия, заверенная печатью и подписью руководителя;

Справка из налоговой инспекции о постановке на учет, справка из органов статистики.

Все перечисленные документы представляются:

- а) для не клиентов Банка – нотариально заверенные копии;
- б) для клиентов – копии, заверенные руководителем предприятия с указанием даты заверки.

Банковская карточка с образцами подписей. (Представляется только не клиентами Банка, заверяется нотариально либо банком, в котором открыт расчетный счет.)

Протокол об избрании руководителя предприятия; приказ о назначении главного бухгалтера или, в случае отсутствия в штате предприятия должности главного бухгалтера, приказ о возложении обязанностей по ведению бухгалтерского учета на руководителя предприятия; контракт (трудовое соглашение) руководителя с предприятием-заемщиком; паспорта руководителя и главного бухгалтера.

Выписка из Единого государственного реестра юридических лиц на текущую дату.

Копия договора аренды офиса.

**Разрешения и лицензии** на осуществление кредитруемых видов деятельности, регламентируемых законодательством.

**Технико-экономическое обоснование** использования кредита (бизнес-план), в котором должны быть отражены:

- характеристика производственной и коммерческой деятельности предприятия;
- сведения о производственном потенциале предприятия и соответствии выпускаемой продукции аналогам, реализуемым на внутреннем и внешнем рынке;
- содержание хозяйственной операции, на которую запрашивается кредит;
- предполагаемые сроки производства, приобретения и реализации продукции (товаров, работ, услуг) с указанием стоимости единицы продукции;
- расчет окупаемости проекта кредитования с приведением полного перечня затрат по осуществлению проекта, объ-

ема ожидаемой выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг), а также финансового результата от осуществления проекта с указанием сумм, необходимых для полного погашения задолженности по кредиту, всех налоговых платежей и ожидаемой прибыли предприятия.

### **Документы по кредитуемой сделке**

- копии контрактов на поставку товаров либо иных договоров, на оплату которых предполагается использовать запрашиваемые кредитные средства;
- копии договоров на реализацию продукции (работ, услуг) в объеме и на период, обеспечивающие погашение кредита и процентов в испрашиваемый срок;
- копии договоров (хранения, услуг либо свидетельства о собственности) офисных и складских помещений;
- паспорта импортных и экспортных сделок (при их наличии).

### **Документы необходимые для подтверждения обеспечения**

При залоге недвижимости – копия договора купли-продажи; нотариальная копия свидетельства о праве собственности на здание; документы БТИ сроком давности не более одного года (выписка из техпаспорта по форме № 1а, экспликация, поэтажный план) на здание; копия договора аренды земельного участка для отдельно стоящих зданий или нотариальная копия свидетельства о праве собственности на земельный участок и план земельного участка, удостоверенный Москомземом.

Недвижимое имущество должно быть оценено компанией, согласованной с банком.

При залоге товарно-материальных ценностей – сведения о наличии закладываемых ценностей на складе по состоянию на последнюю учетную дату с указанием наименования товара, единицы измерения, закупочной и продажной цены за единицу и общей стоимости, а также данные первичного учета: карточки складского учета, договоры (контракты), на основании которых получен товар, таможенные декларации, товарно-транспортные накладные, спецификации, сертификаты и прочие документы.

**Имущество, предоставляемое в качестве обеспечения услуги кредитного характера, подлежит обязательному страхованию в компании, согласованной с банком.**

**Договор аренды или документы, подтверждающие право собственности на склад, где хранится имущество.**

При залоге ценных бумаг: для акций – выписка из реестра о праве собственности и отсутствии ограничений, для облигаций и векселей – оригиналы.

При залоге драгоценных металлов в слитках: регистрационное удостоверение Государственной инспекции пробирного надзора, паспорт качества (сертификат соответствия), договор купли-продажи.

При кредитовании под гарантии (поручительства) – документы, подтверждающие платежеспособность гарантов (поручителей), включая бухгалтерские балансы на 5 последних отчетных дат с формой №2 и справки, подтвержденные банками, о движении денежных средств по расчетному счету за последние 6 месяцев, копии учредительных документов (для не клиентов Банка). Рассматривается как дополнительный вид обеспечения.

**Копии документов по страхованию имущества (если таковые имеются)**

**Аудиторское заключение**

**Рекламные проспекты**

### **Документы, характеризующие финансовое положение заемщика**

- бухгалтерский баланс на 5 последних отчетных дат с приложением формы №2;
- расшифровка дебиторской и кредиторской задолженности с указанием наименования дебитора-кредитора, суммы задолженности, даты возникновения и планового срока выполнения обязательств;
- расшифровка краткосрочных и долгосрочных финансовых вложений (балансовые счета 06 и 58) с указанием вида ценных бумаг, эмитента, балансовой стоимости или стоимости по номиналу, даты погашения, а также наименования предприятия, суммы инвестиций и доли в уставном капитале (в случаях участия заемщика в других предприятиях);
- список основных средств с указанием наименования, года выпуска, балансовой стоимости (недвижимость, автотранспорт и др.);
- краткая пояснительная записка о причинах возникновения убытков (при их наличии) и перспективах их покрытия;
- расшифровка имеющейся ссудной задолженности (полученных гарантий) с приложением копий кредитных договоров (соглашений о выдаче гарантии) и договоров по обеспечению;
- справка о выданных предприятием гарантий поручительств в пользу третьих лиц (с указанием принципала, суммы гарантии и срока ее действия);
- справка о постоянных расходах предприятия: а) размер средних ежемесячных платежей по аренде, коммунальным услугам, охране, зарплате, рекламе, прочее; б) размер средних ежеквартальных налогов.
- Справка об оборотах по расчетным счетам в Банках, где компания находится на расчетно-кассовом обслуживании за последние 6 месяцев, справка об отсутствии картотеки 2, наличии/отсутствии ссудной задолженности.

### **Комментарий**

Все предоставляемые в Банк копии документов должны быть заверены печатью и подписью руководителя

Банк оставляет за собой право затребовать у Заемщика дополнительную информацию.

Заемщик вправе предоставить дополнительные документы, не поименованные в данном списке, позволяющие, по его мнению, составить более полную картину о его бизнесе и финансовом положении

Заемщик должен учитывать, что неверная информация либо не предоставление необходимых документов может привести к задержке принятия решения о возможности оказания кредитной услуги либо к отказу таковой.

При положительном решении вопроса о выдаче кредита Заемщику потребуется открыть в Банке ссудный счет, для чего необходимо будет представить соответствующие справки из налоговой инспекции и фондов, а также заявление на открытие ссудного счета.

*Потемкин Алексей Олегович*