МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Учреждение образования

«Гродненский государственный университет

им. Я. Купалы»

гуманитарный Факультет

##### Кафедра коммерческой деятельности

Допущена к защите

Заведующий кафедрой

Коммерческой деятельности

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Ли Чон Ку

«\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2006 г.

###### ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

#### Роль кредитования в развитии торгового предприятия

#### Специальность: коммерческая деятельность

Специализация: коммерческая деятельность в сфере производства товаров и услуг

Автор работы

Студентка 4 курса

заочного отделения И.В. Яскевич

Руководитель

К.ф.- мат. н.,

доцент Ю.А. Войтукевич

###### Гродно 2006

**АННОТАЦИЯ**

Диплом на \_\_\_ листе.

Ключевые слова: кредит, кредитование предприятий, проценты по кредитам, условия кредитования.

Использования и развития кредитных отношений – условие повышения эффективности функционирования рыночной экономики. Кредит – это форма движения ссудного капитала в денежной или товарной форме. Банковское кредитование предприятий осуществляется при строгом соблюдении принципов кредитования, к которым относятся срочность возврата, дифференцированность, обеспеченность и платность. Торговля – одна из основных отраслей народного хозяйства страны. «Она - прямое продолжение процесса производства в сфере обращения, поскольку производство считается завершенным лишь после доведения товара до потребителя». Торговля оказывает непосредственное воздействие на развитие производительных сил, осуществляя важную функцию доведения товаров народного потребления до населения.

Объект исследования – ОАО «Белгазпромбанк».

Предмет исследования – роль банковского кредитования в развитии торговых предприятий.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение

1. Теоретические основы банковского кредитования предприятия

1.1.Фундаментальные элементы системы кредитования

1.2.Субъекты и объекты кредитования. Виды кредитов

1.3.Особенности современной системы кредитования

1.4.Финансовые ресурсы предприятия

2. Кредитование ОАО «Белгазпромбанк» в развитии торгового предприятия

2.1. Роль ОАО «Белгазпромбанк» в системе кредитования

2.2. Нормативно - правовая база кредитования

2.3.Порядок проведения кредитных операций

2.4. Кредитование малого и среднего бизнеса в Беларуси

3. Предложения о повышении эффективности кредитования торгового предприятия

Заключение

#### Список используемых источников

#### ПРИЛОЖЕНИЕ А

#### Заявка на получение кредита

#### приложение б

Анкета клиента

приложение в

Кредитный договор

ВВЕДЕНИЕ

Перемены, происходящие в экономике Беларуси, предполагают существенные изменения во взаимоотношениях банков с субъектами хозяйствования – предприятиями, организациями, другими банками. Основными операциями банков как коммерческих организаций являются кредитование, расчетные, депозитные, кассовые и другие операции. Высокая рискованность банковских операций главным образом связана с условиями и результатами деятельности его клиентов.

Повышение эффективности функционирования рыночной экономики, создание необходимой инфраструктуры невозможно обеспечить без использования и дальнейшего развития кредитных отношений. Кредит – это форма движения ссудного капитала, «ссуда в денежной или товарной форме на условиях возвратности и платности (уплаты процента), выражает экономические отношения между кредитором и заемщиком. Банковское кредитование предприятий осуществляется при строгом соблюдении принципов кредитования, к которым относятся срочность возврата, дифференцированность, обеспеченность и платность. Торговля – одна из основных отраслей народного хозяйства страны. «Она - прямое продолжение процесса производства в сфере обращения, поскольку производство считается завершенным лишь после доведения товара до потребителя». Торговля оказывает непосредственное воздействие на развитие производительных сил, осуществляя важную функцию доведения товаров народного потребления до населения.

Объект исследования – ОАО «Белгазпромбанк»

Предмет исследования – роль банковского кредитования в развитии торговых предприятий.

Цель настоящей работы – определить роль кредитования в развитии предприятий розничной торговли.

Цель работы определила следующие задачи:

• Определить понятие и элементы системы кредитования;

• Дать оценку и характеристику особенностям современной системы кредитования;

• Определить и изучить понятие финансовых ресурсов предприятия;

• Изучить и дать оценку кредитования торговых предприятий на примере ОАО «Белгазпромбанк».

При написании работы использовались следующие методы: аналитический, метод сравнительного анализа, а также метод анализа первичных документов. Был проведен обзор литературных источников.

1. Теоритические основы банковского кредитования предприятия

# 

# 1.1 Фундаментальные элементы системы кредитования

Система кредитования базируется на трех "китах": 1) субъектах кредита; 2) обеспечении кредита и 3) объектах кредитования. Базовые элементы системы кредитования неотделимы друг от друга. Успех в деятельности банка по кредитованию приходит только в том случае, если каждый из них дополняет друг друга, усиливает надежность кредитной сделки. С другой стороны, попытка разорвать их единство неизбежно нарушает всю систему, подрывает ее, может привести к нарушению возвратности банковских ссуд.

Совокупность трех фундаментальных элементов (субъекта, объекта и обеспечения кредита) действует только как система. Может показаться, однако, что одного из них будет вполне достаточно для решения вопроса о возможности кредитования. [1]

На фоне поставленных вопросов неизбежно появляется еще один элемент системы кредитования – доверие. Он возникает из самого понятия кредит, что с лат. "credo" означает "верю". В кредите, как известно, две стороны – кредитор и заемщик. Между ними на началах возвратности совершает движение ссужаемая стоимость. Это движение неизбежно порождает отношение доверия между ссудополучателем, который верит, что банк вовремя предоставит кредит в необходимом размере, и ссудодателем, который верит, что заемщик правильно использует кредит, в срок и с уплатой ссудного процента возвратит ему ранее предоставленную ссуду. Доверие, с одной стороны, возникает как необходимый элемент кредитного отношения, с другой – как осознанная позиция двух сторон, имеющая вполне определенное экономическое основание.

**1.2 Субъекты и объекты кредитования. Виды кредитов**

Формы кредита[2]:

1) государственная форма кредита, когда государство берет кредит на конкретный срок и на определенных условиях;

2) хозяйственная (коммерческая) форма кредита, когда в кредитные отношения вступают поставщик, разрешающий отсрочку платежей, и покупатель, выписывающий вексель как обязательство заплатить за полученный товар через определенный период; в современном хозяйстве предприятия предоставляют друг другу не только товарный, но и, главным образом, денежный кредит:

3) гражданская (личная) форма кредита, когда непосредственными участниками кредитной сделки являются физические лица;

4) международная форма кредита, когда одним из участников кредитных отношений выступает зарубежный субъект.

Помимо данных форм кредита, вносящих в организацию кредитных отношений свои заметные особенности, в их классификации выделяется банковский кредит – как основная форма современного кредита.

Субъектом кредитования с позиции классического банковского дела являются юридические либо физические лица, дееспособные и имеющие материальные или иные гарантии совершать экономические, в том числе кредитные сделки:

• предприятия и организации;

• физические лица;

• другие банки.

Виды кредитов различаются не только по субъектам их получения, но и по другим критериям. К ним относятся:

• связь кредита с движением капитала;

• сфера применения кредита;

• срок кредита;

• платность кредита;

• обеспеченность кредита.

По связи кредита с движением капиталов его можно разделить на два типа: ссуду денег и ссуду капитала. Ссуда денег связана, как правило, с потребительскими или иными целями, когда кредит не приносит приращения общественного продукта, а затрачивается и погашается за счет уже созданных накоплений. Ссуда капитала, напротив, предполагает не проедание продукта, а его увеличение; заемщик в этом случае так обязан использовать кредит, чтобы с его помощью получить новую стоимость, не только возвратить кредит, но и заплатить ссудный процент как часть прибыли, дополнительно полученной в результате использования банковских средств. Ссуда капитала является наиболее типичным видом банковского кредита.

По сфере применения кредиты подразделяются на кредиты в сферу производства и в сферу обращения. Для современной практики более характерными являются вложения средств не в сферу производства в сферу обращения, где оборачиваемость и прибыльность операций оказывается выше, чем в производственной сфере. Особенность современной практики состоит и в том, что сами товаропроизводители зачастую лишены возможности обращаться в банк за ссудой, ибо плата за ее использование для них оказывается непосильной ношей.

Ссудный процент, выплачиваемый за пользование кредитом, оказывается слишком большим, не поддается ни включению в себестоимость, ни выплате из прибыли в силу не столь значительной рентабельности операций в производственной сфере. Способными уплачивать высокий ссудный процент оказываются главным образом торгово-посреднические фирмы. Отсюда и перекос кредитных вложений не в сторону развития производства продукции (что наиболее важно с позиции стабилизации рынка и снижения темпов инфляции), а в сторону сферы торговли.

В зависимости от срока банковские кредиты делятся на краткосрочные, долгосрочные и среднесрочные.

Традиционно современное кредитное дело отличается преимущественно краткосрочным характером. С позиции многих стран рыночной экономики *краткосрочные ссуды –* это ссуды, срок пользования которыми не превышает одного года. В основном это ссуды, обслуживающие кругооборот оборотного капитала, текущие потребности клиентов.

К *долгосрочным ссудам* относятся кредиты, сроки которых превышают 6 лет. Данные ссуды обслуживают потребности в средствах, необходимых для формирования основного капитала, финансовых активов, а также некоторых разновидностей оборотных средств.

*Среднесрочными кредитами* являются кредиты, срок пользования которыми находится в пределах от 1 до 6 лет. Сфера их применения совпадает с обслуживанием потребностей посредством долгосрочного кредита.

В разряде критериев классификации банковских ссуд особое место занимает платность кредита. Исходя из данного критерия, выделяют банковские ссуды с рыночной процентной ставкой, повышенной и льготной. *Рыночная цена кредита –* это та его цена, которая складывается на рынке в данный момент, исходя из спроса и предложения, по различным видам банковских ссуд. *Ссуды с повышенной процентной ставкой,* как правило, возникают в связи с большим риском кредитования клиента, нарушением им условий кредитования, прогнозом увеличения стоимости кредитных ресурсов и др.

Ссуды, предоставляемые на условиях *льготного процента,* являются элементом дифференцированного подхода *к* кредитованию, возникают во взаимоотношениях с акционерами, при рефинансировании централизованных кредитов эмиссионного банка (при условии пониженной по сравнению с их рыночной ценой), кредитовании сотрудников банка (в особых случаях банки предоставляют им и беспроцентные ссуды)[3].

Обеспечение кредита. Важным элементом кредитования и критерием классификации банковских ссуд выступает их обеспеченность. В этой связи ссуды могут иметь прямое обеспечение, косвенное обеспечение и не иметь его

Если обеспечение есть, если оно ликвидно и достаточно, то это не так плохо для кредита, и вряд ли такое обеспечение следует игнорировать. С другой стороны, необходимопринимать во внимание положительные качества необеспеченных (бланковых) ссуд, особенно тогда, когда они предоставляются первоклассным заемщикам и гарантом (и в этом смысле обеспечением возвратности кредита является все имущество ссудополучателя). Обеспечение, остается фундаментальным элементом системы банковского кредитования, его принято считать "последней линией обороны" при решении вопроса о возможностях финансирования того или иного проекта.

Банковские кредиты можно подразделить и в зависимости от объекта кредитования. В узком смысле объект (лат. objectum – предмет)– это вещь, под которую выдается ссуда и ради которой заключается кредитная сделка. В торговле типичным объектом кредитования выступают товары, находящиеся в товарообороте. Объект банковского кредитования может быть частным или совокупным. Частным он становится в том случае, если то, "подо что" выдается кредит, обособляется, отделяется от других ссуд. Например, банк может кредитовать у своего клиента отдельно потребности, связанные только с накоплением тары, сырья или готовой продукции. Бывают случаи, когда в общем составе кредитов выделяются ссуды, предоставляемые не вообще под запасы сырья, а в связи с накоплением какой-то определенной его разновидности.

Прямая противоположность частному объекту – совокупный объект, когда кредит выдается под множество объектов, не обособленных друг от друга, а объединенных в один (общий, совокупный) объект [4].

Ссуда, однако, может выдаваться необязательно на формирование материального объекта, у заемщика вообще может не быть того, подо что в натурально-вещественном виде можно получить ссуду. В этом случае объектом выступает потребность заемщика в дополнительных ресурсах. В широком смысле объект поэтому выражает не только предмет в его материальном, осязаемом состоянии, но и материальный процесс в целом, который вызывает потребность в ссуде и ради обеспечения непрерывности и ускорения которого заключается кредитная сделка. В данном случае объектом кредитования, к примеру, может быть временный разрыв в платежном обороте, когда собственных средств и поступающей выручки (доходов) предприятия оказывается недостаточно для осуществления текущих или предстоящих платежей. Как правило, причины такого разрыва носят объективный характер, связаны с сезонностью производства, снабжения и сбыта продукции, текущими временными потребностями в платежах. В отдельных случаях общая потребность в ссуде может быть связана и с субъективными факторами, выражающими недостатки в деятельности заемщиков. В условиях спада производства наличие подобных ссуд оказывается более заметным явлением. Для банка-кредитора подобные ссуды, естественно, вызывают больший риск, зачастую они переходят в разряд трудных (проблемных) кредитов, длительное время невозвращаемых в банк, серьезно ухудшающих его кредитный портфель, вызывают необходимость усиления анализа кредитоспособности заемщика.

# 

# 1.3 Особенности современной системы кредитования

Критерии классификации банковских ссуд взаимосвязаны с принципами кредитования. Непременным требованием современной системы кредитования является требование целевого характера кредита, полноты и срочности возврата ссуд, их обеспеченности. К общеэкономическим принципам кредитования относится принцип дифференцированности, который выражает неодинаковый подход банка к кредитованию как субъекта, объекта, так и к обеспечению ссуд.

В современных условиях особое значение приобретают принципы рационального кредитования, требующие надежной оценки не только объекта, субъекта и качества обеспечения, но и уровня маржи, доходности кредитных операций, снижения риска. Важным становится и соблюдение технологии кредитования, правил выдачи и погашения ссуд, текущего наблюдения и анализа кредитных операций [5].

Банки, являясь, по сути, коммерческими предприятиями, накладывают коммерческий характер и на всю систему их деятельности по кредитованию. Прежде всего, исходя из принципа прибыльности банковского хозяйства, банковские ссуды являются платными. Банки как торговые предприятия торгуют прежде всего своими ресурсами, размещая их в кредитные операции. Поэтому в нормальном (бескризисном, безинфляционном) хозяйстве для банков, выступающих, прежде всего как крупные кредитные институты, доход от кредитной деятельности является основополагающим.

Особенность современной системы кредитования состоит в ее зависимости не только от собственных и привлеченных ресурсов, но и от определенных норм, которые устанавливает Национальный банк для коммерческих банков, осуществляющих кредитование клиентов.

Под условиями кредитования понимаются своего рода требования, которые предъявляются к базовым элементам кредитования – субъектам, объектам и обеспечению кредита.

Это означает, что банк не может кредитовать любого клиента. Банк вступает в кредитные отношения с заемщиком на базе оценки его кредитоспособности, ликвидности его баланса, изучения рынка продукта товаропроизводителя, уровня менеджмента и управления счетом, прошлого опыта работы с ним.

Так же обстоит дело и с объектом кредитования. Объектом кредитования не может быть всякая потребность заемщика, а только та, которая связана с его временными платежными затруднениями, вызвана необходимостью развития производства и обращения продукта.

Обеспечение как третий базовый элемент системы кредитования должно быть качественным и полным. И даже тогда, когда банк представляет кредит на доверии, просто бланковый кредит, у него должна быть безусловная уверенность в том, что ссуда будет своевременно возвращена.

Кредитование должно выражать интересы обеих сторон кредитной сделки. Банки, возникшие из интересов потребностей хозяйства, ориентируются на удовлетворение потребностей клиента. Целью кредитования является создание предпосылок для развития экономики заемщика, его конкурентоспособности и прибыльности, непрерывности производства и обращения. Вместе с тем только интересы клиента не могут стать решающим, доминирующим фактором совершения кредитных операций. Условиями кредитования должно быть и соблюдение интереса другой стороны – банка-кредитора. Возможности кредитования заемщика во многом определяются степенью риска. Как бы ни хотелось заемщику получить ссуду, но если риск для банка чрезвычайно велик и нет полных гарантий, вероятнее вceгo, такая ссуда не будет ему предоставлена. Клиент должен продемонстрировать реальную возможность и желание платить по своим долгам, включая ссудный процент [6].

Условия кредитования связаны также с принципами кредитования- целевым характером, срочностью и обеспеченностью кредита. Если клиент потенциально может нарушить один из них, кредитная сделка не состоится. При нарушении этих принципов в процессе кредитования банк, руководствуясь своими интересами, интересами своих вкладчиков, разрывает кредитные связи, отзывает кредит, требует его немедленного возврата.

Современная система кредитования базируется на возможности реализации залогового права, наличии различных типов гарантий и поручительств третьих сторон. Эти и другие формы обеспечивают надежность кредитной сделки, возможность возврата кредита в случае нарушения принципов кредитования. Как мы увидим это в *дальнейшем,* реализация залогового права требует от банка всестороннего анализа дееспособности клиента, оценки его имущества, позволяющего банку при необходимости обеспечить свою, по крайней мере, безубыточную деятельность. Практика показывает, что ссуда может не иметь конкретного обеспечения, но наличие залога должно быть непременным условием совершения кредитной сделки.

Кредитование осуществляется при условии, что будут соблюдены и коммерческие интересы банка [5]. Кредитование производится на платной основе. Платность во многом определяется кредитным риском, уровнем учетной ставки центрального банка, общим состоянием спроса и предложения кредита на рынке.

Условием кредитования является заключение кредитного соглашения между банком и заемщиком. Кредитование базируется на договорной основе, предусматривающей определенные обязательства и права каждой стороны кредитной сделки, экономическую ответственность сторон. Другим условием кредитования является планирование взаимоотношений сторон. Объектом планирования в банке является сумма предоставляемого кредита, размер его погашения, доходы и расходы по кредитным операциям. Кредитный процесс обязывает и заемщика так регулировать производственные и финансовые возможности, чтобы в полной мере предусмотреть своевременное и полное погашение кредита и уплату ссудного процента.

Условия кредитования:

* Соблюдение требований, предъявляемых к базовым элементам кредитования
* Совпадение интересов обеих сторон кредитной сделки
* Наличие возможностей как у банка-кредитора, так и у заемщика выполнять свои обязательства
* Соблюдение принципов кредитования
* Возможность реализации залога и наличие гарантий
* Обеспечение коммерческих интересов банка
* Планирование взаимоотношений сторон кредитной сделки

Система кредитования представляет собой некую единую схему, включающую:

1. Методы кредитования и формы ссудных счетов.

2. Кредитную документацию, представляемую банку.

3. Процедуру по выдаче кредита.

4. Порядок погашения ссуды.

5. Контроль в процессе кредитования.

Если этапы кредитования показывают последовательность выполнения определенных обязательных процедур, то представленные элементы организационно-экономической схемы по существу выражают технологию кредитного процесса. Рассмотрим этот технологический процесс более подробно.

Метод кредитования можно определить как совокупность приемов, с помощью которых банки осуществляют выдачу и погашение кредитов. Таких методов три: 1) метод кредитования по обороту; 2) метод кредитования по остатку; 3) оборотно-сальдовый метод [7].

При кредитовании по обороту кредит следует за движением, оборотом объекта кредитования. Кредит авансирует затраты заемщика до момента высвобождения его ресурсов. Размер ссуды возрастает по мере увеличения объективной потребности в ссуде и погашается по мере снижения этой потребности. Данный метод обеспечивает непрерывное, по мере снижения или увеличения потребности синхронное движение кредита, является непрерывно возобновляющимся процессом.

При кредитовании по остатку кредит взаимосвязан с остатком товарно-материальных ценностей и затрат, вызвавших потребность в ссуде. К примеру, предприятие может уже закупить необходимые ему ценности за счет своих финансовых источников и лишь затем обратиться в банк за ссудой под их обеспечение, тем самым, компенсируя произведенные затраты. Кредит в этом случае выдается под остаток товарно-материальных ценностей в порядке компенсации, а не авансирования затрат (уже произведенных в данном случае) на приобретение необходимых материалов. Чаще всего кредитование по остатку, как правило, уже, охватывает меньший круг объектов кредитования, опосредует один из объектов, в то время как кредитование по обороту связано с движением не отдельного, частного, а совокупного объекта кредитования.

На практике кредитование по обороту и по остатку могут сочетаться, образуется оборотно-сальдовый метод, когда кредит на первой стадии выдается по мере возникновения в нем потребности, а на второй стадии погашается в строго определенные сроки, которые могут не совпадать с объемом высвобождающихся ресурсов. На первой стадии кредит выдается на начальной стадии оборота товарно-материальных ценностей и затрат; на второй стадии погашается на базе остатков срочных обязательств клиента перед банком.

Организационно движение кредита (его выдача и погашение) отражается на ссудных счетах клиента, которые открывает ему банк. *Ссудный счет –* это такой счет, на котором отражается долг (задолженность) клиента банку по полученным кредитам, выдача и погашение ссуд. Для *всех ссудных счетов характерна их общая конструкция:* выдача кредита проходит по их дебету, погашение – по кредиту, задолженность клиента банку всегда по левой, дебетовой стороне ссудного счета.

При общем единстве схемы отражения задолженности, выдачи и погашения кредита ссудные счета могут различаться между собой: 1) по цели открытия; 2) по взаимосвязи с оборотом.

По цели открытия ссудные счета могут быть *депозитно-ссудными,* когда клиент получает право при исчерпании собственных средств, положенных в банке на депозит, на получение кредита в определенных размерах. Наиболее часто такими ссудными счетами может пользоваться население, накапливающее свои сбережения на счетах и получающее возможность в случае необходимости воспользоваться кредитом банка. Из депозитного в ссудный счет он превращается в том случае, если сальдо на нем становится дебетовым.

Ссудные счета могут открываться исключительно для целей расходования валюты кредита. Это своего рода *счета с кредитовым оборотом,* со снижающимся дебетовым сальдо, в разовом порядке полученным кредитом на цели его последующего использования и с постепенным погашением ссуды.

В этом же классе выделяются *накопительно-расходные ссудные счета*, сочетающие как движение средств по кредиту, так и по дебету счета. К примеру, депозит клиента может систематически пополняться за счет новых накоплений, но их расходование всегда будет превышать поступления, в связи с чем сальдо на счете продолжает быть дебетовым.

По взаимосвязи с оборотом ссудные счета могут быть трех типов: 1) оборотно-платежными; 2) сальдово-компенсационными и 3) оборотно-сальдовыми. Три данных типа ссудных счетов по существу соответствуют трем методам кредитования: по обороту; по остатку; оборотно-сальдовому методу.

При открытии *оборотно-платежного ссудного счета* клиент получает возможность оплачивать платежные документы по самым разнообразным потребностям: счета за товары и услуги, чеки на заработную плату, платежные поручения на погашение кредиторской задолженности, перечисление налогов и других платежей. Для всех этих платежей достаточно иметь один оборотно-платежный или оборотно-сальдовый счет, на который будут поступать определенные платежи в погашение образующейся ссудной задолженности.

Для производства всех платежей клиент может воспользоваться и *сальдово-компепсационным счетом,* но тогда ему необходимо открывать их столько, сколько возникает у него таких потребностей. У клиента может быть столько сальдово-компенсационных счетов, сколько он имеет частных объектов кредитования. Данный ссудный счет по сравнению с двумя предшествующими счетами менее гибок, требует большего технического оформления, вместе с тем на нем более четко прослеживается целевое назначение кредита.

На практике оборотно-платежные и оборотно-сальдовые счета применяются при интенсивном платежном обороте, в сезонных отраслях промышленности, торговле, сельском хозяйстве, заготовительных организациях, непрерывных, практически каждодневных поставках товарно-материальных ценностей и затратах. Сфера применения сальдово-компенсационных счетов несколько уже, они применяются при разовых, эпизодических потребностях клиентов в дополнительных финансовых ресурсах.

Особую разновидность оборотно-платежных ссудных счетов составляет контокоррент, на котором отражаются все платежи предприятий; на нем проходят затраты как по основной производственной деятельности, так и по расширению и модернизации основных фондов. Данная форма ссудного счета является наиболее емкой, она открывается высшей категории заемщиков, имеющих первоклассную кредитоспособность.

Особенность современной практики кредитования в организационном отношении состоит в том, что она строится не по единому шаблону, а на многовариантной основе. Клиент банка сам выбирает, какая из форм кредитования ему больше подходит, какой ссудный счет ему целесообразнее открыть, какой режим выдачи и погашения ссуд при этом полезнее установить [8].

**1.4. Финансовые ресурсы предприятия**

Финансовые ресурсы предприятия – это денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию работающих. Формирование финансовых ресурсов осуществляется за счет собственных и приравненных к ним средств, мобилизации ресурсов на финансовом рынке и поступления денежных средств от финансово-банковской системы в порядке перераспределения.

Первоначальное формирование финансовых ресурсов происходит в момент учреждения предприятия, когда образуется уставный фонд. Его источниками в зависимости от организационно-правовых форм хозяйствования выступают: акционерный капитал, паевые взносы членов кооперативов, отраслевые финансовые ресурсы (при сохранении отраслевых структур), долгосрочный кредит, бюджетные средства. Величина уставного фонда показывает размер тех денежных средств – основных и оборотных – которые инвестированы в процесс производства.

Предприятие считается учрежденным и приобретает права юридического лица со дня его государственной регистрации местным органом власти по месту создания предприятия [10].

Основным источником финансовых ресурсов на действующих предприятиях выступает стоимость реализованной продукции (оказанных услуг), различные части которой в процессе распределения выручки принимают форму денежных доходов и накоплений. Финансовые ресурсы формируются главным образом за счет прибыли (от основной и других видов деятельности) и амортизационных отчислений. Наряду с ними источниками финансовых ресурсов выступают: выручка от реализации выбывшего имущества, устойчивые пассивы, различные целевые поступления.

Использование финансовых ресурсов осуществляется предприятием по многим направлениям, главными из которых являются:

- платежи органам финансово-банковской системы, обусловленные выполнением финансовых обязательств. Сюда относятся: налоговые платежи в бюджет, уплата процентов банкам за пользование кредитами, погашение взятых ранее ссуд, страховые платежи;

- инвестирование собственных средств и капитальные затраты (реинвестироваиие), связанное с расширением производства и техническим его обновлением, переходом на новые прогрессивные технологии, использование “ноу-хау”;

- инвестирование финансовых ресурсов в ценные бумаги, приобретаемые на рынке: акции и облигации других фирм, обычно тесно связанных кооперативными поставками с данным предприятием, в государственные займы;

- направление финансовых ресурсов на образование денежных фондов поощрительного и социального характера;

- использование финансовых ресурсов на благотворительные цели, спонсорство.

С переходом на рыночные основы хозяйствования необычайно возрастает не только роль руководителей предприятий, членов правлений акционерных компаний, но и финансовых служб, игравших второстепенную роль в условиях административно-командных методов управления. Изыскание финансовых источников развития предприятия, направлений наиболее эффективного инвестирования финансовых ресурсов, операции с ценными бумагами и другие вопросы финансового менеджмента становятся основными для финансовых служб предприятий в условиях рыночной экономики. Суть финансового менеджмента заключается в такой организации управления финансами со стороны соответствующих служб, которая позволяет привлекать дополнительные финансовые ресурсы на самых выгодных условиях, инвестировать их с наибольшим эффектом, осуществлять прибыльные операции на финансовом рынке, покупая и перепродавая ценные бумаги. Достижение успеха в области финансового менеджмента во многом зависит от такого поведения работников финансовых служб, при котором главными становятся инициатива, поиск нетрадиционных решений, масштабность операций и оправ данный риск, деловая хватка [11].

Для покрытия краткосрочной и среднесрочной потребности в средствах целесообразно использовать ссуды кредитных учреждений.

Важнейшая сторона деятельности финансовой службы предприятия состоит в рациональном использовании свободных финансовых ресурсов, нахождении наиболее эффективных направлений инвестирования средств, приносящих предприятию дополнительную прибыль.

Каждое предприятие, начиная свою деятельность, должно располагать определённой денежной суммой. Оборотные средства предприятий призваны обеспечивать непрерывное их движение на всех стадиях кругооборота с тем, чтобы удовлетворять потребности производства в денежных и материальных ресурсах, обеспечивать своевременность и полноту расчетов, повышать эффективность использования оборотных средств.

Проблема эффективного хозяйствования торговых предприятий включает лучшее использование их фондов, и в первую очередь – оборотных средств. Наличие у предприятия достаточных оборотных средств является необходимой предпосылкой для его нормального функционирования в условиях рыночной экономики.

Основное место в оборотных средствах занимают *средства, авансированные в товарно-материальные ценности.* К ним относятся товары, производственные запасы и другие товарно-материальные ценности. Почти 96,3 % оборотных средств в запасах товарно-материальных ценностей занимают товары, причем доля их снижается.

Производственные запасы включают сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.

К другим товарно-материальным ценностям относятся стоимость тары, топлива, материалов для хозяйственных нужд (рулонных марок, кассовых чеков, контрольно-кассовых лент, краски для печатных устройств механических касс); упаковочных материалов (оберточной бумаги, шпагата, стружки, гвоздей).

Некоторая часть оборотных средств торговых предприятий может находиться в расчетах. Это задолженность покупателей за реализованные им товары (по расчетным документам, переданным в банк); задолженность населения за товары, проданные им в кредит; суммы по претензиям; различная дебиторская задолженность (покупатели по неоплаченным расчетным документам, расчеты по возмещению материального ущерба и др.). Как правила, дебиторская задолженность возникает вследствие несоблюдения финансовой и платежной дисциплины и слабой работы по сохранности собственности, что требует пристального внимания со стороны торговых работников[12].

Оборотные средства являются одной из составных частей имущества предприятия. Состояние и эффективность их использования – одно из главных условий успешной деятельности предприятия. Развитие рыночных отношений определяет новые условия их организации. Высокая инфляция, неплатежи и другие кризисные явления вынуждают предприятия изменять свою политику по отношению к оборотным средствам, искать новые источники пополнения, изучать проблему эффективности их использования.

При решении вопроса об условиях обеспечения предприятий необходимыми оборотными средствами учитываются особенности производственного цикла и реализации продукции, обусловливающие характер изменений потребности в средствах, а также удовлетворение этой потребности за счет двух источников: собственных оборотных средств и заемных средств, предоставляемых в форме краткосрочных банковских ссуд. Постоянная, неснижаемая часть оборотных средств состоит из собственных средств, а временно повышенные потребности в средствах покрываются за счет кредита.

Следует обратить внимание на общие черты и особенности, присущие собственным оборотным средствам торговых предприятий, и заемным средствам, привлекаемым в виде банковских ссуд. Общим для собственных и заемных средств является то, что они составляют основу имущества фирмы. Собственные оборотные средства могут использоваться для многочисленных последовательно осуществляемых оборотов.

Заемные средства предоставляются предприятиям на определенный срок, после чего они подлежат возврату. Предоставление банковского кредита позволяет, в частности, гибко удовлетворять меняющиеся потребности в материальных средствах для образования товарных запасов, увязывать размер предоставляемых средств и текущую ситуацию, контролировать соблюдение плановых параметров деятельности торговых предприятий.

Кроме собственных средств и банковского кредита, предприятия имеют в обороте средства кредиторов и прочие (неизрасходованные суммы различных средств, прибыли и амортизации – до их перечисления по назначению и др.)[13].

Все источники финансирования оборотных средств подразделяются на собственные, заемные и привлеченные. Собственные средства играют главную роль в организации кругооборота фондов, так как предприятия, работающие на основе коммерческого расчета, должны обладать определенной имущественной и оперативной самостоятельностью с тем, чтобы вести дело рентабельно и нести ответственность за принимаемые решения.

Формирование оборотных средств происходит в момент организации предприятия, когда создается его уставный фонд. Источником формирования в этом случае” служат инвестиционные средства учредителей предприятия. В процессе работы источником пополнения оборотных средств является полученная прибыль, а также приравненные к собственным средствам так называемые устойчивые пассивы. Это средства, которые не принадлежат предприятию, но постоянно находятся в его обороте. Такие средства служат Источником формирования оборотных средств в сумме их минимального остатка. К ним относятся: минимальная переходящая из месяца в месяц задолженность по оплате труда работникам предприятия, резервы на покрытие предстоящих расходов, минимальная переходящая задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами, средства кредиторов, полученные в качестве предоплаты за продукцию (товары, услуги), средства покупателей по залогам за возвратную тару, переходящие остатки фонда потребления и др.

Для сокращения общей потребности хозяйства в оборотных средствах, а также стимулирования их эффективного использования целесообразно привлечение заемных средств.

Заемные средства представляют собой в основном краткосрочные кредиты банка, с помощью которых удовлетворяются временные дополнительные потребности в оборотных средствах. Основными направлениями привлечения кредитов для формирования оборотных средств являются:

- кредитование сезонных запасов сырья, материалов и затрат, связанных с сезонным процессом производства;

- временное восполнение недостатка собственных оборотных средств;

- осуществление расчетов и опосредование платежного оборота.

Вместе со становлением системы коммерческих банков, ростом объемов коммерческого кредита повысилась и доля кредитных ресурсов в структуре источников образования оборотных средств предприятий. Таким образом, с переходом на рыночную систему управления экономикой роль кредита как источника оборотных средств по крайней мере не уменьшилась. Наряду с привычной необходимостью в покрытии сверхнормативной потребности в оборотных средствах предприятий появились новые факторы, обусловливающие усиление значения банковского кредита. Эти факторы связаны с переходным этапом развития, переживаемым отечественной экономикой. Одним из них явилась инфляция. Воздействие инфляции на оборотные средства предприятия очень многогранно: оно оказывает непосредственное и косвенное влияние. Прямое влияние характеризуется обесценением оборотных средств за время их оборота т.е. после завершения оборота предприятие фактически не получает авансированную сумму оборотных средств в составе выручки от реализации продукции.

Косвенное влияние выражается в замедлении оборота средств из-за кризиса неплатежей, во многом обусловленного инфляцией. К другим причинам возникновения кризиса неплатежей следует отнести снижение производительности труда; крайнюю неэффективность производства; неумение отдельные руководителей приспособиться к новым условиям; искать новые решения, менять товарный ассортимент, снижать материало- и энергоемкость производства, реализуя излишние и ненужные активы; наконец, несовершенство законодательства, позволяющего безнаказанно не платить по долгам.

В целях борьбы с неплатежами и оказания финансовой поддержки значительные средства выделяются на пополнение оборотных средств предприятий. Однако не всегда выделенные средства используются по назначению, что имеет также сильный инфляционный эффект.

Указанные причины обусловливают, повышенную заинтересованность предприятий в заемных средствах как источнике пополнения замороженных в долгосрочной дебиторской задолженности оборотных средств. В данной ситуации возникает вопрос границ применения кредита в качестве источника оборотных средств. Этот вопрос связан с двойственным влиянием, которое оказывает применение кредита на финансовое положение предприятия в целом и на состояние оборотных средств в частности.

С одной стороны, без привлечения в оборот кредитных ресурсов в условиях дефицита собственных средств предприятию необходимо сокращать или полностью приостанавливать производство, что грозит серьезными финансовыми затруднениями вплоть до банкротства. С другой стороны – решение возникших проблем только с помощью кредитов вызывает повышение зависимости предприятия от кредитных ресурсов вследствие увеличения ссудной задолженности. Это приводит к увеличению нестабильности финансового состояния, теряются собственные оборотные средства, переходя в собственность банка, поскольку предприятия не обеспечивают норму прибыли на вложенный капитал, заданную в виде банковского процента.

Кредиторская задолженность относится к внеплановым привлеченным источникам формирования оборотных средств. Ее наличие означает участие и в обороте предприятия средств других предприятий и организаций. Часть кредиторской задолженности закономерна, так как вытекает из действующего порядка расчетов. Наряду с этим кредиторская задолженность может возникнуть в результате нарушения платежной дисциплины. У предприятий может возникнуть кредиторская задолженность поставщикам за поступившие товары, подрядчикам за выполненные работы, налоговой инспекции по налогам и платежам, по отчислениям во внебюджетные фонды. Следует также выделить прочие источники формирования оборотных средств, к которым относятся средства предприятия, временно не используемые по целевому назначению (фонды, резервы и др.).

Правильное соотношение между собственными, заемными и привлеченными источниками образования оборотных средств играет важную роль в укреплении финансового состояния предприятия.

Кредитоспособность клиента коммерческого банка – способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам).

Кредитоспособность заемщика в отличие от его платежеспособности не фиксирует неплатежи за истекший период или на какую-либо дату, а прогнозирует способность к погашению долга на ближайшую перспективу. Степень неплатежеспособности в прошлом является одним из формальных показателей, на которые опираются при оценке кредитоспособности клиента. Если заемщик имеет просроченную задолженность, а баланс ликвиден и достаточен размер собственного капитала, то разовая задержка платежей банку в прошлом не является основанием для заключения о некредитоспособности клиента. Кредитоспособные клиенты не допускают длительных неплатежей банку, поставщикам, бюджету [14].

Уровень кредитоспособности клиента свидетельствует о степени индивидуального (частного) риска банка, связанного с выдачей конкретной ссуды конкретному заемщику.

Мировая и отечественная банковская практика позволила выделить критерии кредитоспособности клиента: характер клиента, способность заимствовать средства, способность заработать средства в ходе текущей деятельности для погашения долга (финансовые возможности), капитал, обеспечение кредита, условия, в которых совершается кредитная сделка, контроль (законодательная основа деятельности заемщика, соответствие характера ссуды стандартам банка и органов надзора).

Под характером клиента понимается его репутация как юридического лица и репутация менеджеров, степень ответственности клиента за погашение долга, четкость его представления о цели кредита, соответствие ее кредитной политике банка. Репутация клиента как юридического лица складывается из длительности его функционирования в ванной сфере, соответствия экономических показателей среднеотраслевым, из его кредитной истории, репутации в деловом мире его партнеров (поставщиков, покупателей, кредиторов). Репутация менеджеров оценивается на основе их профессионализма (образование, опыт работы), моральных качеств, личного финансового и семейного положения, результатов взаимоотношения руководимых ими структур с банком. Даже при четком понимании клиентом цели испрашиваемой ссуды выдача ее является рисковой, если она противоречит утвержденной кредитной политике (например, нарушает утвержденные лимиты отдельных сегментов кредитного портфеля).

Способность заимствовать средства означает наличие у клиента Права на подачу заявки на кредит, подписи кредитного договора или сведения переговоров, т.е. наличие определенных полномочий у представителя предприятия или фирм, достижение совершеннолетия или другие признаки дееспособности заемщика – физического лица. Подписание договора неуполномоченным или недееспособным лицом означает большую вероятность потерь для банка.

Одним из основных критериев кредитоспособности клиента является его способность заработать средства для погашения долга в ходе текущей деятельности. Известна и другая позиция, изложенная в экономической литературе, когда кредитоспособность связывается со степенью вложения капитала в недвижимость. Последнее и является формой защиты от риска обесценения средств в условиях инфляции, что не может являться основным признаком кредитоспособности заемщика. Дело в том, что для высвобождения денежных средств из недвижимости требуется время. Вложение средств в недвижимость связано с риском обесценения активов. Поэтому целесообразно ориентироваться на ликвидность баланса, эффективность (прибыльность) деятельности заемщика, его денежные потоки [15].

Капитал клиента является не менее важным критерием кредитоспособности клиента. При этом важны следующие два аспекта его оценки: 1) его достаточность, которая анализируется на основе сложившихся требований к минимальному уровню уставного фонда (акционерного капитала) и коэффициентов финансового левера; 2) степень вложения собственного капитала в кредитуемую операцию, что свидетельствует о распределении риска между банком и заемщиком. Чем больше вложения собственного капитала, тем больше и заинтересованность заемщика в тщательном отслеживании факторов кредитного риска.

Пол обеспечением кредита понимается стоимость активов заемщика и конкретный вторичный источник погашения долга (залог, гарантия, поручительство, страхование), предусмотренный в кредитном договоре. Если соотношение стоимости активов и долговых обязательств имеет значение для погашения ссуды банка в случае объявления заемщика банкротом, то качество конкретного вторичного источника гарантирует выполнение им своих обязательств в срок при финансовых затруднениях. Качество залога, надежность гаранта, поручителя и страхователя особенно важны при недостаточном денежном потоке у клиента банка, проблемах с ликвидностью его баланса или достаточностью капитала.

К условиям, в которых совершается кредитная операция, относятся влекущая или прогнозная экономическая ситуация в стране, регионе и отрасли, политические факторы. Эти условия определяют степень внешнего риска банка и учитываются при решении вопроса о стандартах банка для оценки денежного потока, ликвидности баланса, достаточности капитала, уровня менеджмента заемщика.

Последний критерий – контроль за законодательными основами деятельности заемщика и соответствием его стандартам банка нацеливает банкира на получение ответов на следующие вопросы: имеется ли законодательная и нормативная основа для функционирования заемщика и осуществления кредитуемого мероприятия, как повлияет на результаты деятельности заемщика ожидаемое изменение законодательства (например, налогового), насколько сведения о заемщике и ссуде, содержащиеся в кредитной заявке, отвечают стандартам банка, зафиксированным в документе о кредитной политике, а также стандартам органов банковского надзора, контролирующих качество ссуд.

Изложенные критерии оценки кредитоспособности клиента банка определяют содержание способов ее оценки. К числу этих способов относятся:

* оценка делового риска;
* оценка менеджмента;
* оценка финансовой устойчивости клиента на основе системы финансовых коэффициентов;
* анализ денежного потока;
* сбор информации о клиенте;
* наблюдение за работой клиента путем выхода на место.

Несмотря на единство критериев и способов оценки, существует специфика в анализе кредитоспособности юридических и физических лиц, крупных, средних и мелких клиентов. Эта специфика заключается в комбинации применяемых способов оценки, а также в их содержании.

Оценка кредитоспособности крупных и средних предприятий основывается на фактических данных баланса, отчета о прибыли, кредитной заявке, информации об истории клиента и его менеджерах. В качестве способов оценки кредитоспособности используются система финансовых коэффициентов, анализ денежного потока, делового риска и менеджмента.

В банковской практике используются различные финансовые коэффициенты для оценки кредитоспособности заемщика. Их выбор определяется особенностями клиентуры банка, возможными причинами финансовых затруднений, кредитной политикой банка. Все используемые коэффициенты можно разбить на пять групп [16]:

1. Коэффициенты ликвидности:

* коэффициенты текущей ликвидности
* коэффициенты быстрой (оперативной) ликвидности

1. Коэффициенты эффективности (оборачиваемости):

* оборачиваемости запасов
* оборачиваемости дебиторской задолженности
* оборачиваемости основных средств
* оборачиваемости активов

1. Коэффициент финансового лавеража

* соотношение всех долговых обязательств (краткосрочных и долгосрочных) и активов
* соотношение всех долговых обязательств и собственного капитала
* соотношение всех долговых обязательств и акционерного капитала
* соотношение всех долговых обязательств и материального акционерного капитала (акционерный капитал – нематериальные активы)
* соотношение долгосрочной задолженности и фиксированных (основных) активов
* соотношение собственного капитала и активов
* соотношение оборотного собственного капитала и текущих активов

1. Коэффициенты прибыльности:

* коэффициент нормы прибыльности
* коэффициенты рентабельности
* коэффициенты нормы прибыли на акцию

1. Коэффициенты обслуживания долга:

* коэффициент покрытия процента
* коэффициент покрытия фиксированных платежей

Коэффициент текущей ликвидности показывает, способен ли заемщик в принципе рассчитаться по своим долговым обязательствам.

Коэффициент текущей ликвидности предполагает сопоставление текущих активов, т.е. средств, которыми располагает клиент в различной форме (денежные средства, дебиторская задолженность нетто ближайших сроков погашения, стоимости запасов товарно-материальных ценностей и прочих активов), с текущими пассивами, т.е. обязательствами ближайших сроков погашения (ссуды, долг поставщикам, по векселям, бюджету, рабочим и служащим). Если долговые обязательства превышают средства клиента, последний является некредитоспособным. Из этого вытекают и приведенные нормативные уровни коэффициента. Значение коэффициента, как правило, не должно быть менее 1. Исключение допускается только для клиентов банка с очень быстрой оборачиваемостью капитала.

Коэффициент быстрой (оперативной) ликвидности имеет несколько иную смысловую нагрузку.

Ликвидные активы представляют собой ту часть текущих пассивов, которая относительно быстро превращается в наличность, готовую для погашения долга. К ликвидным активам в мировой банковской практике относятся денежные средства и дебиторская задолженность.

Назначение коэффициента быстрой ликвидности – прогнозировать способность заемщика быстро высвободить из своего оборота средства в денежной форме для погашения долга банка в срок.

Коэффициенты эффективности (оборачиваемости) дополняют первую группу коэффициентов – показателей ликвидности и позволяют сделать более обоснованное заключение. Например, если показатели ликвидности растут за счет увеличения дебиторской задолженности и стоимости запасов при одновременном их замедлении, нельзя повышать класс кредитоспособности заемщика. В группу коэффициентов эффективности входят:

* оборачиваемость запасов
* оборачиваемость дебиторской задолженности в днях
* оборачиваемость основного капитала (фиксированных активов)
* оборачиваемость активов

Коэффициенты эффективности анализируются в динамике, а также сравниваются с коэффициентами конкурирующих фирм и со среднеотраслевыми показателями.

Показатели финансового левеража характеризуют степень обеспеченности заемщика собственным капиталом.

Варианты расчета коэффициентов могут быть различные, но экономический смысл их один: оценить размер собственного капитала и степень зависимости клиента от привлеченных ресурсов. В отличие от коэффициентов ликвидности при расчете коэффициентов финансового левеража учитываются все долговые обязательства клиента банка независимо от их сроков. Чем выше доля привлеченных средств (краткосрочных и долгосрочных) и меньше доля собственного капитала, тем ниже класс кредитоспособности клиента. Однако окончательный вывод делается только с учетом динамики коэффициентов прибыльности.

Коэффициенты прибыльности характеризуют эффективность использования всего капитала, включая его привлеченную часть. Разновидностями этих коэффициентов являются:

* коэффициенты нормы прибыльности;
* коэффициенты рентабельности;

Сопоставление трех видов коэффициентов рентабельности показывает степень влияния процентов и налогов на рентабельность фирмы.

* коэффициенты нормы прибыли на акцию:

Если доля прибыли в выручке от реализации растет, увеличивается прибыльность активов или капитала, то можно не понижать рейтинг клиента даже при ухудшении коэффициента финансового левеража.

Коэффициенты обслуживания долга (рыночные коэффициенты) показывают, какая часть прибыли поглощается процентными и фиксированными платежами. Общая сумма их расчета заключается в следующем:

Конкретная методика определения числителя указанных коэффициентов зависит от того, относятся ли процентные или фиксированные платежи на себестоимость или уплачиваются из прибыли.

Например, если проценты и лизинговые платежи относятся на себестоимость, а дивиденды и прочие фиксированные платежи уплачиваются из прибыли, а результатом финансовой деятельности при нашей системе учета является балансовая прибыль, то числитель коэффициента покрытия фиксированных платежей будет исчисляться следующим образом: Балансовая прибыль + Процентные платежи + Лизинговые платежи.

Коэффициенты обслуживания долга показывают, какая часть прибыли используется для возмещения процентных или всех фиксированных платежей. Особое значение эти коэффициенты имеют при высоких темпах инфляции, когда величина процентов уплаченных может приближаться к основному долгу клиента или даже его превышать. Чем большая часть прибыли направляется на покрытие процентов уплаченных и других фиксированных платежей, тем меньше ее остается для погашения долговых обязательств и покрытия рисков, т.е. тем хуже кредитоспособность клиента.

Перечисленные финансовые коэффициенты могут рассчитываться на основе фактических отчетных данных или прогнозных величин на планируемый период. При стабильной экономике или относительно стабильном положении клиента оценка кредитоспособности заемщика в будущем может опираться на фактические характеристики в прошлые периоды. В зарубежной практике такие фактические показатели берутся как минимум за три года. В этом случае основой расчета коэффициентов кредитоспособности являются средние за год (квартал, полугодие, месяц) остатки запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, средств в кассе и на счетах в банке, размер акционерного капитала (уставного фонда), собственного капитала

В условиях нестабильной экономики (например, спад производства), высоких темпов инфляции фактические показатели за прошлые периоды не могут являться единственной базой оценки способности клиента погасить свои обязательства, включая ссуды банка, в будущем. В этом случае должны использоваться либо прогнозные данные для расчета названных коэффициентов, либо рассматриваемый способ оценки кредитоспособности предприятия (организации) дополнится другими. К последнему можно отнести анализ делового риска в момент выдачи ссуды и оценку менеджмента.

Анализ денежного потока – способ оценки кредитоспособности клиента коммерческого банка, в основе которого лежит использование фактических показателей, характеризующих оборот средств у клиента в отчетном периоде. Этим метод анализа денежного потока принципиально отличается от метода оценки кредитоспособности клиента на основе системы финансовых коэффициентов, расчет которых строится на сальдовых отчетных показателях [17].

Анализ денежного потока заключается в сопоставлении оттока и притока средств у заемщика за период, соответствующий обычно сроку испрашиваемой ссуды. При выдаче ссуды на год анализ денежного потока делается в годовом разрезе, на срок до 90 дней – в квартальном.

Элементами притока средств за период являются:

• прибыль, полученная в данном периоде;

• амортизация, начисленная за период;

• высвобождение средств из:

а) запасов;

б) дебиторской задолженности;

в) основных фондов;

г) прочих активов;

• увеличение кредиторской задолженности;

• рост прочих пассивов;

• увеличение акционерного капитала;

• выдача новых ссуд.

В качестве элементов оттока средств можно выделить:

• уплату:

а) налогов;

б) процентов;

в) дивидендов;

г) штрафов и пеней;

• дополнительные вложения средств в:

а) запасы;

б) дебиторскую задолженность;

в) прочие активы;

г) основные фонды;

• сокращение кредиторской задолженности;

• уменьшение прочих пассивов;

• отток акционерного капитала;

• погашение ссуд.

Разница между притоком и оттоком средств определяет величину общего денежного потока. Как видно из приведенного перечня элементов притока и оттока средств, изменение размера запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, прочих активов и пассивов, основных фондов по-разному влияет на общий денежный поток. Для определения этого влияния сравниваются остатки по статьям запасов, дебиторов, кредиторов на начало и конец периода. Рост остатка запасов, дебиторов и прочих активов в течение периода означает отток средств и показывается при расчете со знаком " – ", а уменьшение – приток средств и фиксируется со знаком "+". Рост кредиторов и прочих пассивов рассматривается как приток средств ("+"), снижение – как отток (" – ").

Имеются особенности в определении притока и оттока средств в связи с изменением основных фондов. Учитываются не только рост или снижение стоимости их остатка за период, но и результаты реализации части основных фондов в течение периода. Превышение цены реализации над балансовой оценкой рассматривается как приток средств, а обратная ситуация как отток средств. Приток (отток) средств в связи с изменением стоимости основных фондов = Стоимость основных фондов на конец периода – Стоимость основных фондов на начало периода + Результаты реализации основных фондов в течение периода.

Модель анализа денежного потока построена на группировке элементов притока и оттока средств по сферам управления предприятием. Этим сферам в модели анализа денежного потока (АДП) могут соответствовать следующие блоки:

* управление прибылью предприятия;
* управление запасами и расчетами;
* управление финансовыми обязательствами;
* управление налогами и инвестициями;
* управление соотношением собственного капитала и кредитов.

Описанный метод анализа денежного потока называется косвенным, Общее содержание прямого метода заключается в следующем. Общий денежный поток (Чистые денежные средства) = Увеличение (уменьшение) денежных средств в результате производственно-хозяйственной деятельности + Увеличение (уменьшение) денежных средств 3 результате инвестиционной деятельности + Увеличение (уменьшение денежных средств в результате финансовой деятельности. Расчет первого слагаемого: Выручка и реализации – Платежи поставщикам и персоналу + Проценты полученные – Проценты уплаченные – Налоги. Расчет второго слагаемого общего денежного потока: Поступления от продажи основных активов – Капвложения. Расчет третьего слагаемого: Кредиты полученные – Погашение долговых обязательств + Эмиссия облигаций 1 Эмиссия акций – Выплата дивидендов.

Для анализа денежного потока берутся данные как минимум за три истекшие года. Если клиент имел устойчивое превышение притока над оттоком средств, то это свидетельствует о его финансовой устойчивости – кредитоспособности. Колебание величины общего денежного потока, а также кратковременное превышение оттока над притоком средств говорит о более низком рейтинге клиента по уровню кредитоспособности. Наконец, систематическое превышение оттока над притоком средств характеризует клиента как некредитоспособного. Сложившаяся средняя положительная величина общего денежного потока (превышение притока над оттоком средств) может использоваться как предел выдачи новых ссуд. Указанное превышение показывает, в каком размере клиент может погашать за период долговые обязательства.

Анализ денежного потока позволяет сделать вывод о слабых местах управления предприятием. Например, отток средств может быть связан: управлением запасами, расчетами (дебиторы и кредиторы), финансовыми платежами (налоги, проценты, дивиденды). Выявление слабых мест менеджмента используется для разработки условий кредитования, отраженных в кредитном договоре. Например, если основным фактором оттока средств является излишнее отвлечение средств в расчеты, то "положительным" условием кредитования клиента может быть поддержание оборачиваемости дебиторской задолженности в течение всего срока пользования ссудой на определенном уровне. При таком факторе оттока как недостаточная величина акционерного капитала в качестве условия кредитования можно использовать соблюдение определенного нормативного уровня коэффициента финансового левеража.

Для решения вопроса о целесообразности и размере выдачи ссуды на относительно длительный срок анализ денежного потока делается не только на основе фактических данных за истекшие периоды, но и на основе прогнозных данных на планируемый период. Фактические данные используются для оценки прогнозных данных. В основе прогноза величины отдельных элементов притока и оттока средств лежит их среднее значение в прошлые периоды и планируемые темпы прироста выручки от реализации.

Класс кредитоспособности клиента определяется на базе основных и дополнительных показателей [18]. Основные показатели, выбранные банком, должны быть неизменны относительно длительное время. В документе о кредитной политике банка или других фиксируют эти показатели и их нормативные уровни. Последние бывают ориентированы на мировые стандарты, но являются индивидуальными для данного банка и данного периода. Набор дополнительных показателей может пересматриваться в зависимости от сложившейся ситуации. В качестве их можно использовать оценку делового риска, менеджмента, длительность просроченной Задолженности банку, показатели, рассчитанные на основе счета результатов, результаты анализа баланса и т. д.

Класс кредитоспособности клиента определяется на базе основных показателей и корректируется с учетом дополнительных.

Деловой риск – это риск, связанный с тем, что кругооборот фондов Заемщика может не завершиться в срок и с предполагаемым эффектом. Факторами делового риска являются различные причины, приводящие к прерывности или задержке кругооборота фондов на отдельных стадиях. Факторы делового риска можно сгруппировать по стадиям кругооборота [5].

1 стадия – создание запасов:

• количество поставщиков и их надежность;

• мощность и качество складских помещений;

• соответствие способа транспортировки характеру груза;

• доступность цен на сырье и его транспортировку для заемщика;

• количество посредников между покупателем и производителем сырья и других материальных ценностей;

• отдаленность поставщика;

• экономические факторы;

• мода на закупаемое сырье и другие ценности;

• факторы валютного риска;

• опасность ввода ограничений на вывоз и ввоз импортного сырья. II стадия – стадия производства:

• наличие и квалификация рабочей силы;

• возраст и мощность оборудования;

• загруженность оборудования;

• состояние производственных помещений.

III стадия – стадия сбыта:

• количество покупателей и их платежеспособность;

• диверсифицированность дебиторов;

• степень защиты от неплатежей покупателей;

• принадлежность заемщика к базовой отрасли по характеру кредитуемой готовой продукции;

• степень конкуренции в отрасли;

• влияние на цену кредитуемой готовой продукции общественных традиций и предпочтений, политической ситуации;

• наличие проблем перепроизводства на рынке данной продукции; • демографические факторы;

• факторы валютного риска;

• возможность ввода ограничений на вывоз из страны и ввоз в другую страну продукции.

Кроме того, факторы риска на стадии сбыта могут комбинироваться из факторов первой и второй стадии. Поэтому деловой риск на стадии сбыта считается более высоким, чем на стадии создания запасов или производства.

В условиях экономической нестабильности анализ делового риска в момент выдачи ссуды существенно дополняет оценку кредитоспособности клиента на основе финансовых коэффициентов, которые рассчитываются на основе средних фактических данных истекших отчетных периодов.

Перечисленные факторы делового риска обязательно принимаются во внимание при разработке банком стандартных форм кредитных заявок, технико-экономических обоснований возможности выдачи ссуды.

Оценка делового риска коммерческим банком может формализоваться и проводиться по системе скоринга, когда каждый фактор делового риска оценивается в баллах.

Аналогичная модель оценки делового риска применяется и на основе других критериев. Баллы проставляются по каждому критерию и суммируются. Чем больше сумма баллов, тем меньше риск и больше вероятность завершения сделки с прогнозируемым эффектом, что позволит заемщику в срок погасить свои долговые обязательства.

2.Кредитование ОАО «Белгазпромбанк» в развитии торгового предприятия

2.1. Роль ОАО "Белгазпромбанк" в системе кредитования.

Республика Беларусь демонстрирует в последние годы высокие темпы развития. Основными движущимися факторами роста, как отмечается в экономическом меморандуме Всемирного банка для Беларуси, стали увеличение производительности труда, повышение эффективности потребления энергии и использования производственных мощностей, существенные конкурентные преимущества на рынке России. Однако действие этих факторов приближается к пределам своих возможностей и не может обеспечить устойчивость дальнейшего развития без проведения реформ, увеличения финансовых и инвестиционных возможностей, создания новых предприятий.

Опыт стран с переходной экономикой показывает, что уровень и темпы экономического развития зависят от инвестиционной активности. Однако объемы капитальных вложений не всегда играют определяющую роль. Другим фактором, позволяющим задействовать движущие силы экономического роста, является деловая среда для развития малого бизнеса. Поэтому во многих странах развития малого частного предпринимательства стало смыслом и содержанием экономических реформ. Причем на начальном этапе малые предприятия выступали в качестве своеобразного «катализатора» инвестиций и государственного сектора, поддерживая его через аренду помещений, приобретение изношенного, но еще жизнеспособного оборудования и инвентаря, вовлечение в хозяйственный оборот всех пригодных материалов, в т.ч. и отходов.

Частные фирмы нередко становились подрядчиками более крупных предприятий, обеспечивая их комплектующими и деталями, выполняя для заказчиков опытно-конструкторские и отдельные технологические операции. Гибкие, маневренные, чутко реагирующие не спрос малые предприятия, обладающие низкой капиталоемкостью и высокой производительностью (по данным Всемирного банка малый бизнес по производительности труда 3-6 раз превосходит крупные государственные предприятия), могут осваивать те экономические ниши, которые недоступны крупным производителям. Создание малых предприятий позволяет не только ускорить технический прогресс, но и осуществлять диверсификацию капитала, направляя его в наиболее эффективные сектора экономики.

Таким образом, малые предприятия выступают не только в качестве привлекательного объекта привлечения инвестиций, но и важнейшим фактором повышения эффективности самих инвестиций. И не случайно в развитых странах основу эффективной экономики составляют малые предприятия. Их доля в объеме ВВП составляет не менее половины, а в числе занятых еще больше.

Программа деятельности Правительства, основанная на предвыборной платформе Президента Республики Беларусь А.Г. Лукашенко «Вместе за сильную и процветающую Беларусь» предусматривает «создание благоприятного экономического климата для развития предпринимательства во всех организационно-правовых формах». Однако решительных шагов по реализации этого программного положения не принимается. Более того, в отдельных решениях и установках Правительства просматривается стремление ограничить сферу деятельности частных предприятий, создать для них неблагоприятные условия функционирования. Примеров здесь множество. Но, представляется, более важным не перечислять подобные примеры, а вести поиск путей устранения проблем и препятствий в развитии малого бизнеса. В Беларуси уровень развития малого предпринимательства существенно ниже, не только чем в развитых, но и чем во всех соседних странах. Неблагоприятная среда для развития бизнеса является основной причиной этого. Непомерное количество нормативных требований, постоянное регулирование вопросов частного бизнеса государственными органами, неравные условия хозяйствования являются сдерживающими факторами [23].

Как показал опрос частных предприятий, проведенный Институтом приватизации и менеджмента (ИПМ) среди проблем с которыми чаще всего сталкиваются предприниматели являются (в порядке ранжирования): множественность налогов (сложность налоговой системы), нестабильность законодательства, высокие ставки налогов, многочисленность проверок контролирующих органов. Регулирование цен, сложности в получении лицензий и кредитов. Среди проблем, решение которых могло бы дать наибольший толчок развитию бизнеса были отмечены: налоговая реформа, стабильность законодательства, изменение экономического климата, либерализация экономики.

Развитие малого предпринимательства в значительной мере зависит от возможностей доступа к финансовым ресурсам для обеспечения инвестиционной деятельности. И это, во многом, определяется состоянием финансовой системы страны. Конкурентоспособный финансовый сектор позволяет качественно и с минимальными затратами выполнять такие функции, как:

* превращение неорганизованных сбережений в организованные сбережения;
* трансформация сбережений в ресурсы, необходимые для финансирования инвестиций;
* управления рисками, которым подвергаются участники экономической деятельности.

В Беларуси такой сектор, к сожалению, пока только формируется. Государство взяло на себя выполнение указанных функций, что сказывается на качестве, приводит к монополизации и удорожанию услуг. Так, 85-90% ресурсов сосредоточенно в 6 системообразующих банках, около 60% от общего объема вкладов населения приходится на АСБ «Беларусбанк», который обслуживает государственные программы и предприятия. Остается высокой и стоимость кредитных ресурсов. В апреле т.г., например, средние годовые ставки коммерческих банков составили в национальной валюте: для коммерческих организаций – 13,6%, для индивидуальных предпринимателей – 20,6%. Такие процентные ставки в условиях нестабильности, государственного регулирования цен и низкой рентабельности становятся, во многих случаях, неподъемными для потенциальных кредитополучателей.

В этих условиях многие субъекты хозяйствования вынуждены ориентироваться преимущественно на собственные ресурсы. Как показал опрос частных фирм, проведенный ИПМ, чуть более половины (52,6%) субъектов малого и среднего бизнеса используют заемные средства для обеспечения своей деятельности. При этом источниками заемных средств явились как коммерческие банки (45%), так и физические и юридические лица (43%). Незначительно использовались средства иностранных коммерческих банков и лизинговых компаний. Это свидетельствует, что неформальное финансирование является распространенным способом финансовой поддержки малых предприятий [23].

Экономический рост при слабом развитии финансового рынка и значительной доле самофинансирования имеет свои ограничения, особенно с учетом высокого уровня налогообложения. Негативно сказывается на малом предпринимательстве отсутствие прозрачной и развитой системы небанковского кредитования.

По оценкам предпринимателей основными проблемами (препятствиями) при получении заемных средств, являются (в порядке ранжирования): высокая процентная ставка; отсутствие отсрочки по выплате процентов; отсутствие (недостаток) залогового обеспечения; сложности в оформлении документов; длительность принятия решения о предоставлении средств; неясные (неоткрытые) критерии предоставления кредита; коррупция. Многие из названных проблем характерны как для малого, так и для крупного бизнеса. Однако, для малого они более ощутимы и значимы.

Улучшение доступа субъектов малого предпринимательства к финансово-кредитным ресурсам видится как путем развития банковского кредитования, так и через создание системы небанковского кредитования. Однако, учитывая, что система небанковского кредитования практически отсутствует и для ее создания требуется сравнительно длительное время, первостепенное внимание следует сконцентрировать на развитие услуг со стороны банковской системы, способной дать быстрый эффект.

Наиболее востребованной и эффективной, с позиции малого предпринимательства, является система микрокредитования. В Беларуси она получила развитие, во многом, благодаря кредитной линии и технической помощи Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), которая реализуется через банки-агенты: ОАО «Белгазпромбанк» и ОАО «Приорбанк». За период с 2002 года по этой линии предоставлено более 1000 микрокредитов в размере до 50 тыс. долларов США каждый. Однако это не могло удовлетворить всех желающих. Так, по информации ОАО «Белгазпромбанк», заявки на получение кредита по имеющимся ресурсам удовлетворяются примерно на 30%.[23]

Отсюда первейшая задача для эффективно работающих банков – это доступ к ресурсам по приемлемым ценам. Поэтому необходимо продолжить работу в международных финансовых и других организациях по привлечению ресурсов для микрокредитования из некоммерческих и коммерческих источников. К этой работе следует привлечь негосударственные организации и коммерческие банки.

Законодательством РБ (Банковский кодекс, статья 148) установлено, что исполнение обязательств по кредитному договору может обеспечиваться:

* гарантийным депозитом денег,
* страхованием кредитодателем риска невозврата кредита,
* переводом на кредитодателя правового титула (на имущество и имущественные права),
* залогом недвижимого и движимого имущества,
* поручительством,
* гарантией
* и иными способами, предусмотренными законодательством и договорами.

Однако, в большинстве случаев используется залог, а другие из указанных форм обеспечения обязательств используются в редких исключениях. Это связано с ограничениями, установленными в Указе Президента от 24.05.1996г. № 209 «О мерах по регулированию банковской деятельности в Республике Беларусь», а также установленными рекомендациями Национального банка РБ по уровню ставок, марже и другими обстоятельствами.

Сдерживающими моментами для принятия в залог недвижимости является то, что банки работающие по микрофинансированию («Белгазпромбанк») не включены в перечень банков, утвержденных Указом Президента РБ № 718 от 07.12.1999г., которые могут быть залогополучателем земельных участков, находящихся в собственности юридических и физических лиц, при выдаче кредитов этим лицам. Это не позволяет банком принимать в залог (ипотеку) индивидуальные жилые дома и коттеджи. Согласно п. 3 ст. 321 Гражданского кодекса РБ ипотека здания или сооружения допускается только с одновременной ипотекой по тому же договору земельного участка, на котором находится это здание или сооружение. Таким образом, кроме залога жилого дома необходимо осуществить залог земельного участка[22].

Что касается залога движимого имущества, то имеется необходимость упростить процедуры регистрации транспортных средств, являющихся обеспечением по кредитам предприятий малого и среднего бизнеса.

Представляется целесообразным разработать механизм гарантий, обеспечивающий разделение рисков между государством, кредитными организациями и малыми предприятиями. На использование гарантийных схем при кредитовании действующих МП, располагающих собственными активами и имеющих определенную кредитную историю, следует направить средства республиканского и местных фондов финансовой поддержки предпринимательства, создав при этом гарантийные фонды. Ресурсы для них должны предусматриваться в соответствующих бюджетах и программах государственной поддержки предпринимательства, как и предусмотрено п. 3.2. Указа Президента РБ от 19.07.96г. № 262. К участию в гарантийных фондах должны привлекаться средства банков и других коммерческих и донорских организаций.

# 

# 2.2. Нормативно-правовая база кредитования

С 1 июля 2004 г. вступила в силу новая Инструкция о порядке предоставления (размещения) банками денежных средств в форме кредита и их возврата, утвержденная постановлением Правления Нацбанка РБ от 30.12.2003 № 226 (Инструкция).

Инструкцией значительно изменен порядок и условия предоставления (размещения) банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями (далее – банки) денежных средств в форме кредита юридическим и физическим лицам [22].

Наиболее существенные изменения следующие:

разрешено предоставление кредитов на текущие (расчетные) и карт-счета кредитополучателей – юридических и физических лиц;

предоставлено право банкам самостоятельно определять целесообразность осуществления контроля за целевым использованием кредитов;

отменено ограничение по максимальному сроку кредитования (1 год) с использованием кредитных карточек, а также по использованию кредитных карточек в иностранной валюте;

предоставлено право банкам самостоятельно определять процедуру проверки платежеспособности кредитополучателей;

увеличена величина микрокредитов с 2000 до 7500 базовых величин (сейчас в эквиваленте около 83 тыс. долл.);

установлена новая классификация кредитов;

изменены сроки кредитования, отменены максимальные пределы по срокам кредитования и по срокам пролонгации кредитов;

отменено кредитование по специальным ссудным счетам;

разрешено банкам совершать уступку требования задолженности по кредиту не только другим банкам, но и любым юридическим лицам;

отменены ограничения по кредитованию предприятий, работающих с убытками.

Постановлением Правления Нацбанка РБ от 28.07.2004 № 117 "О внесении дополнения в Инструкцию о порядке предоставления (размещения) банками денежных средств в форме кредита и их возврата", вступившим в силу с 1 июля 2004 г., конкретизировано, что:

счета по учету кредитной задолженности открываются кредитополучателям;

основанием для их открытия и закрытия являются кредитные договоры.

Данное дополнение позволило однозначно толковать счета по учету кредитной задолженности кредитополучателей как счета импортеров в рамках подп. 2.2 Указа Президента РБ от 04.01.2000 № 7 "О совершенствовании порядка проведения и контроля внешнеторговых операций", которым установлено, что расчеты по внешнеторговым договорам, предусматривающим импорт товаров (работ, услуг), осуществляются только со счетов импортеров, за исключением случаев, когда платежи осуществляются со счетов нерезидентов РБ, либо если иное определено Президентом РБ или по его поручению Советом Министров и Нацбанком РБ. По данному вопросу Нацбанком РБ было направлено банкам письмо от 24.08.2004 № 31-14/1907 "О перечислении кредитных средств со счета по учету кредитной задолженности кредитополучателя".

Инструкцией установлено, что кредиты физическим лицам на строительство (реконструкцию) или приобретение объектов недвижимости предоставляются только в безналичном порядке, иные кредиты физическим лицам – как в безналичном порядке, так и наличными денежными средствами в случаях и размерах, предусмотренных локальными нормативными правовыми актами банка. Данная норма в соответствии с постановлением Правления Нацбанка РБ от 17.05.2004 № 79 "О порядке предоставления (размещения) банками денежных средств в иностранной валюте в форме кредита и их возврата" разрешает предоставление потребительских кредитов физическим лицам и наличной иностранной валютой, если такое решение будет принято банком.

В связи с этим Нацбанк РБ направил банкам письмо от 22.07.2004 № 04-23/533 "О предоставлении кредитов в наличной иностранной валюте", в котором разъяснил, что согласно ст. 23 Закона РБ "О валютном регулировании и валютном контроле" одним из основных направлений валютного контроля является определение соответствия проводимых валютных операций валютному законодательству.

Статьей 27 вышеназванного Закона предусмотрено, что банки и небанковские кредитно-финансовые организации осуществляют контроль за проведением их клиентами валютных операций.

Следует отметить, что банк обязан осуществлять контроль за проведением валютных операций и в тех случаях, когда в соответствии с локальными нормативными правовыми актами банка контроль за целевым использованием кредита не осуществляется.

Порядок продажи резидентами иностранной валюты на внутреннем валютном рынке установлен Правилами совершения валютно-обменных операций банками, юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями на внутреннем валютном рынке Республики Беларусь, утвержденными постановлением Правления Нацбанка РБ от 31.01.2002 № 16 (далее – Правила № 16).

Согласно Правилам № 16 при продаже иностранной валюты зачисление белорусских рублей производится на текущий (расчетный) счет. Зачисление белорусских рублей от продажи иностранной валюты может осуществляться на иные счета в случаях, предусмотренных законодательством РБ, либо при наличии разрешения Нацбанка.

Инструкцией не предусмотрена продажа кредитных средств, полученных в валюте, с возможностью зачисления поступивших от их продажи белорусских рублей на субсчета, открытые специально для данных целей.

Принимая во внимание изложенное, Нацбанк РБ направил банкам письмо от 09.07.2004 № 04-23/509 "О предоставлении кредитов в иностранной валюте", которым разъяснил, что с даты вступления в силу Инструкции (1 июля 2004 г.) у банков отсутствуют правовые основания для открытия клиентам субсчетов в белорусских рублях для зачисления полученных от продажи иностранной валюты денежных средств, а также возможность осуществлять продажу иностранной валюты с зачислением белорусских рублей на открытые до указанной даты субсчета.

Кроме того, Нацбанк РБ в связи с этим информировал, что все субсчета в белорусских рублях, открытые в соответствии с п. 9 Правил размещения банками Республики Беларусь денежных средств в форме кредита, утвержденных постановлением Правления Нацбанка РБ от 24.05.2001 № 116, подлежат закрытию.

В соответствии с пп. 18, 34 и 35 Правил № 16 Нацбанк РБ письмом от 23.07.2004 № 31-14/1758 "Разрешение на осуществление валютно-обменных операций" разрешил до 1 января 2005 г. юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям Республики Беларусь:

при покупке иностранной валюты перечисление средств в белорусских рублях в оплату покупаемой иностранной валюты со счета по учету кредитной задолженности кредитополучателя с последующим перечислением на специальный счет для хранения купленной на внутреннем валютном рынке иностранной валюты;

при продаже иностранной валюты перечисление иностранной валюты со счета по учету кредитной задолженности кредитополучателя с последующим перечислением белорусских рублей на текущий (расчетный) счет либо на счета третьих лиц на цели, предусмотренные кредитным договором.

Порядок оформления операций по продаже иностранной валюты со счета по учету кредитной задолженности кредитополучателя с последующим перечислением белорусских рублей на счет третьего лица, текущий (расчетный) счет кредитополучателя на цели, предусмотренные кредитным договором, разъяснен письмом Нацбанка РБ от 27.09.2004 № 19-18/162 "Об оформлении операций по продаже иностранной валюты", в соответствии с которым перечисление денежных средств со счета по учету кредитной задолженности на счет валютной позиции или транзитный счет для продажи иностранной валюты рекомендовано оформлять платежным поручением кредитополучателя с указанием в поле "Назначение платежа" дополнительно назначения платежа, во исполнение которого осуществляется продажа иностранной валюты, номера и даты документа, являющегося основанием для перевода денежных средств, необходимых банковских реквизитов третьего лица или кредитополучателя.

Перечисление белорусских рублей со счета рублевого эквивалента валютной позиции или транзитного счета рублевого эквивалента за проданную иностранную валюту на счет третьего лица, на текущий (расчетный) счет кредитополучателя рекомендовано оформлять платежным поручением или мемориальным ордером банка с указанием в поле "Назначение платежа" наименования кредитополучателя, назначения платежа, номера и даты документа, являющегося основанием для перевода денежных средств в пользу третьего лица (кредитополучателя).

В письме от 17.08.2004 № 04-23/604 "О запросах банков по кредитованию" Нацбанк РБ разъяснил следующее.

1. Счета, открытые до вступления в силу Инструкции как "ссудные", по действующим кредитным договорам с 1 июля 2004 г. функционируют в режиме счетов по учету кредитной задолженности кредитополучателя на тех же балансовых счетах.

2. В соответствии с п. 11 Инструкции микрокредитование осуществляется по упрощенной процедуре на сумму, не превышающую 7500 базовых величин, установленных законодательством Республики Беларусь на момент заключения кредитного договора.

Так как при кредитовании путем открытия кредитной линии, кредитовании по счету-контокорренту сумма кредита устанавливается в кредитном договоре определением лимита выдачи и лимита задолженности, и лимит задолженности, и лимит выдачи не могут превысить 7500 базовых величин. При предоставлении одному кредитополучателю нескольких микрокредитов указанное ограничение по сумме кредита действует в отдельности по каждому кредитному договору.

3. В соответствии с п. 16 Инструкции не допускается предоставление банком денежных средств в форме кредита путем зачисления денежных средств на счет кредитополучателя – юридического лица при наличии расчетных документов в картотеке к внебалансовому счету "Расчетные документы, не оплаченные в срок", за исключением случая, когда в указанной картотеке отсутствуют расчетные документы, имеющие приоритет по очередности исполнения платежей над расчетным документом, оплачиваемым за счет кредита.

Указание в п. 16 Инструкции на конкретный счет, на который перечисляется сумма кредита, позволяет сделать вывод о том, что проверка наличия картотеки должна осуществляться только в отношении данного счета.

4. При оформлении платежных инструкций при предоставлении кредита банкам следует руководствоваться следующими нормами законодательства:

в соответствии с абзацем вторым п. 1 Инструкции банк предоставляет денежные средства в форме кредита от своего имени и за свой счет;

счет по учету кредитной задолженности кредитополучателя в соответствии с абзацем восьмым п. 1 Инструкции открывается банком клиенту;

в соответствии с п. 13 Инструкции предоставление банком денежных средств в форме кредита осуществляется в соответствии с условиями кредитного договора в безналичном порядке путем перечисления банком денежных средств на счет кредитополучателя на основании платежной инструкции банка либо на счета третьих лиц на основании платежной инструкции кредитополучателя (платежной инструкции третьего лица, акцептованной кредитополучателем).

Заполнение реквизитов платежных инструкций осуществляется в соответствии с Инструкцией о банковском переводе, утвержденной постановлением Правления Нацбанка РБ от 29.03.2001 № 66.

5. При кредитовании путем открытия кредитной линии в соответствии со ст. 153 Банковского кодекса РБ кредит предоставляется в согласованных сторонами по кредитному договору размере кредита и размерах частей кредита в течение срока, установленного в договоре.

Таким образом, волеизъявление кредитополучателя на размер отдельных частей (траншей) кредита должно содержаться в кредитном договоре.

При кредитовании предоставлением возобновляемой кредитной линии в качестве указанных размеров кредита и отдельных траншей кредита могут рассматриваться установленные кредитным договором лимиты выдачи и задолженности.

6. В соответствии с п. 2 ст. 392 Гражданского кодекса РБ банк и кредитополучатель обязаны привести условия действовавших на 1 июля 2004 г. кредитных договоров в соответствие с Инструкцией, в частности установить сумму кредита при кредитовании путем открытия кредитной линии определением лимита выдачи и лимита задолженности. При этом лимит выдачи устанавливается с учетом сумм, предоставленных до 1 июля 2004 г.

Вместе с тем в письме на запрос одного из банков Нацбанк РБ разъяснил, что банк вправе установить лимит выдачи и без учета сумм, выданных до 1 июля 2004 г., если в кредитном договоре предусмотрено, что лимит выдачи устанавливается с 1 июля 2004 г. и распространяется на суммы кредита, выдаваемые с 1 июля 2004 г.

В ответах отдельным банкам Нацбанк РБ также высказал свое мнение по следующим вопросам кредитования:

1) порядок открытия и закрытия на основании кредитного договора счета по учету кредитной задолженности кредитополучателя устанавливается банком самостоятельно в локальных нормативных правовых актах согласно требованиям законодательства.

Кроме того, при полном исполнении обязательств по кредитному договору банк может как закрыть счет по учету кредитной задолженности кредитополучателя, так и использовать его в дальнейшем для отражения задолженности того же кредитополучателя по новым кредитам, что должно быть предусмотрено в кредитном договоре.

По вопросу о необходимости формирования юридического дела по открытому счету по учету кредитной задолженности следует руководствоваться гл. 3 Правил организации бухгалтерского учета и отчетности в банках Республики Беларусь, утвержденных постановлением Правления Нацбанка РБ от 31.10.2001 № 288, а также п. 14 Инструкции, поскольку Правила открытия банками счетов клиентам в Республике Беларусь, утвержденные постановлением Правления Нацбанка РБ от 28.09.2000 № 24.12, на порядок открытия данных счетов не распространяются;

2) по вопросу о проведении банком контроля за наличием у кредитополучателя просроченной (сомнительной) задолженности по ранее полученным кредитам, в т.ч. в других банках, Нацбанк считает, что банк вправе предусмотреть процедуру осуществления такого контроля в своем локальном нормативном правовом акте.

Банк может проверить наличие просроченной (сомнительной) задолженности у кредитополучателя в других банках, в частности, на основании данных, предоставленных кредитополучателем, до заключения кредитного договора, путем сверки данных баланса кредитополучателя и предоставленных им справок из других банков, где имеется непогашенная задолженность по кредитам;

3) в соответствии с п. 13 Инструкции предоставление банком денежных средств в форме кредита осуществляется в соответствии с условиями кредитного договора в безналичном порядке путем перечисления денежных средств на счет кредитополучателя на основании платежных инструкций банка либо на счета третьих лиц на основании платежной инструкции кредитополучателя (платежной инструкции третьего лица, акцептованной кредитополучателем).

Учитывая изложенное, операции по переводу иностранной валюты со счета по учету кредитной задолженности на транзитный счет для продажи иностранной валюты могут оформляться платежным поручением кредитополучателя либо мемориальным ордером банка в случае, предусмотренном п. 13 Инструкции о банковском переводе, утвержденной постановлением Правления Нацбанка РБ от 29.03.2001 № 66;

4) порядок кредитования торговых и снабженческо-сбытовых организаций системы Белорусского республиканского союза потребительских обществ, установленный п. 1 постановления Правления Нацбанка РБ от 28.06.2004 № 102 "Об особенностях кредитования организаций системы Белорусского республиканского союза потребительских обществ", распространяется на вышеуказанные организации, кредитовавшиеся до 1 июля 2004 г. как по специальным ссудным счетам, так и по возобновляемым кредитным линиям.

Коллизий между нормами Указа Президента РБ от 22.07.2004 № 343 "О некоторых мерах по ликвидации просроченной задолженности отечественным товаропроизводителям за производимые ими сельскохозяйственную продукцию и продовольственные товары" и постановления Правления Нацбанка РБ от 28.06.2004 № 102 "Об особенностях кредитования организаций системы Белорусского республиканского союза потребительских обществ", по мнению Нацбанка, не имеется.

Указом предоставлено право организациям торговли и потребкооперации до 40% поступающих на их текущие (расчетные) счета денежных средств направлять в первоочередном порядке для расчетов с отечественными товаропроизводителями за производимые ими сельскохозяйственную продукцию и продовольственные товары.

При этом следует отметить, что установленная законодательством очередность платежей с текущих (расчетных) счетов предприятий действует независимо от особенностей их кредитования.

# 

# 2.3. Порядок проведения кредитных операций

Традиционно ключевым направлением деятельности банка является кредитование. Доля кредитов клиентам в активах банка возросла до 53 % и в целом соответствует стандартной структуре активов ведущих универсальных банков Европы.

Основная часть кредитов предоставлена в иностранной валюте. Отличительное направление кредитной работы банка – кредитование инвестиционных проектов малых и средних предприятий в рамках реализации кредитной линии Европейского банка реконструкции и развития.

Кредитный договор – юридический документ, регламентирующий взаимоотношения между банком и заемщиком при выдаче кредита, определяющий взаимные обязательства и экономическую ответственность сторон. Договор кредита должен быть заключен в письменной форме. (Приложение В) Банковское кредитование основывается на соблюдении основных принципов кредитования: платности, срочности возвращаемых кредитных ресурсов, дифференцированности и обеспеченности.

Принцип платности предполагает, что заемщик должен внести кредитору определенную плату за временное заимствование у него денежных средств для своих нужд. Механизм реализации данного принципа в хозяйственной деятельности банка определяется через процентные ставки по кредитным договорам. Процентная ставка – это плата, получаемая банком-кредитором от заемщика за пользование заемными средствами, включая оказанные при выдаче кредита услуги.

Принцип срочности возвращаемых кредитных ресурсов означает, что заемщик обязан возвратить кредитору полученную сумму кредита.

Для оформления кредита хозяйствующий субъект представляет в банк кредитный пакет, включающий следующие документы:

Для рассмотрения вопроса об осуществлении кредитной операции клиент должен представить следующие документы.

1. Информационные документы

1. Заявка на кредит (ходатайство) на осуществление кредитной операции на имя директора филиала №6 Глухова Юрия Александровича (Приложение 1).
2. Анкета клиента (Приложение Б)

2. Информация о финансовом состоянии

1. Годовой бухгалтерский баланс со всеми приложениями к нему (подтвержденный аудиторской проверкой, если имеется), пояснительной запиской и расчетом стоимости чистых активов.
2. Бухгалтерский баланс на последнюю отчетную квартальную дату с отчетом о прибылях и убытках (ф. № 2).
3. Расшифровки к бухгалтерскому балансу на последнюю отчетную дату:
4. Дебиторской и кредиторской задолженности (с выделением дебиторов и кредиторов, доля которых составляет более 5% от общей задолженности с указанием сроков образования задолженности), с выделением суммы просроченной задолженности в общем размере дебиторской и кредиторской задолженности.
5. Расшифровка займов, выданных клиентом с указанием: заемщика, суммы, срока, даты возврата, валюты займа и способа обеспечения обязательств по возврату займа.
6. Расшифровка займов, полученных клиентом с указанием заимодавца, суммы, срока, даты возврата и валюты займа.
7. Расшифровка других статей баланса по требованию банка.
8. Копии действующих кредитных договоров, договоров лизинга, факторинга, гарантий, договоров поручительства за третьих лиц и договоров, обеспечивающих обязательства по ним.

3. Документы по проекту

1. Бизнес-план проекта либо описание сделки, включающее в себя технико-экономическое обоснование и прогноз движения денежных средств на срок осуществления кредитной операции.
2. Копии договоров на приобретение ТМЦ в подтверждение финансируемых сделок при необходимости с предоставлением счетов, инвойсов, паспортов сделок, таможенных деклараций, товарно-транспортных накладных и т.п.
3. Копии договоров на реализацию с основными покупателями.
4. При кредитовании на финансирование капитальных вложений - документы, по финансируемому проекту.
5. При финансировании лизинговых проектов необходимо предоставить правоустанавливающие документы продавца на объект лизинга, если поставщик является резидентом РБ или РФ; свидетельство о регистрации поставщика объекта лизинга, протокол о назначении руководителя поставщика объекта лизинга.

4. Документы по обеспечению обязательств

4.1. Предоставляются в соответствии с формами, разработанными ОАО «Белгазпромбанк» и приложением необходимых документов.

5. Полномочия руководителей

5.1. Для акционерных обществ и обществ с ограниченной (дополнительной) ответственностью: Копия протокола общего собрания акционеров (участников) об избрании единоличного исполнительного органа общества (директора, генерального директора, и т.п.), или выписка из протокола, заверенные председателем либо секретарем общего собрания, либо руководителем.

Для частных унитарных предприятий – копия решения собственника о назначении руководителя, заверенная собственником предприятия.

Копия приказа руководителя о вступлении в должность, заверенная руководителем.

1. Приказ о назначении главного бухгалтера юридического лица - копия, удостоверенная руководителем предприятия.
2. Копия контракта (трудовой договор) с руководителем, если его заключение предусмотрено уставом или законом, заверенная руководителем.

5.4. Копия удостоверения руководителя.

6. Прочая информация

1. Копии лицензий, разрешений, патентов.
2. Договоры аренды офисных (производственных, складских) помещений и/или документы, подтверждающие право собственности на них.

Дополнительные документы, предоставляющиеся клиентами, не находящимися на расчетно-кассовом обслуживании в ОАО «Белгазпромбанк»

7. Банковское обслуживание

7.1. Справка из обслуживающего банка с указанием:

7.1.1. Ежемесячных оборотов (поступлениях) за последние 6 месяцев на текущий (расчетный) счет в белорусских рублях в разрезе месяцев, на транзитные валютные счета в разрезе месяцев.

1. Наличии картотеки № 2 «Документы, не оплаченные в срок» к текущим счетам клиента в разрезе групп очередности на последнюю отчетную дату и дату выдачи справки банка.
2. Наличии задолженности по кредитным операциям, в том числе об отсутствии просроченной задолженности по основному долгу и вознаграждению.

8. Учредительные документы

1. Устав (действующая редакция).
2. Учредительный договор (если имеется).
3. Свидетельство о регистрации.
4. Все дополнения и изменения к учредительным документам.

9. Документы, предоставляемые при положительном решении об осуществлении финансирования

1. Справка из БРУСП «Белгосстрах» установленной формы.
2. Клиенты, не находящиеся на расчетно-кассовом обслуживании в ОАО "Белгазпромбанк" предоставляют карточку с образцами подписей и оттиском печати, заверенную нотариально или вышестоящим органом, а также документы, указанные в разделе VIII, заверенные нотариально, либо органом, производившим регистрацию.

10. Банк имеет право затребовать иные документы, для принятия решения о финансировании клиента.

Проанализировав весь пакет документов, финансовое положение и кредитоспособность хозяйствующего субъекта, обеспеченность возврата ссуд, кредитный отдел представляет заключение Кредитного комитета банка для рассмотрения и вынесения решения о возможности выдачи (либо отказа) кредита.

При принятии положительного решения Кредитным комитетом банк направляет весь пакет документов в Кредитный комитет головного банка для вынесения окончательного решения. После принятия положительного решения Кредитным комитетом головного банка заключается Кредитный договор с заемщиком.

В Кредитном договоре указывается размер, цель, срок погашения кредита, условия кредитования: выдача и погашение кредита и процентов, срок пользования, вид обеспечения, права и ответственность сторон за нарушение условий (Приложение В).

После заключения кредитного договора заемщику открывается ссудный счет, с которого производится оплата расчетных документов на оплату товарно-материальных ценностей, выполненных работ, оказанных услуг, кроме выплаты заработной платы и приравненных платежей, штрафов за неустойки, платежей в бюджет и внебюджетные фонды. Кредит оформляется срочными обязательствами.

Цена кредита определяется на основании кредитного договора между банком и заемщиком. По мере изменения ставки рефинансирования Центрального банка цена кредита может быть пересмотрена и они должны быть оформлены дополнительными соглашениями к ранее заключенному кредитному договору.

Учреждения банка, выдавшие ссуды на пополнение оборотных средств, обязаны проверять по балансам хозорганов на квартальные даты соответствие недостатка оборотных средств сумме задолженности по ссуде на эту цель. Если недостаток оборотных средств окажется меньше ссуды на пополнение недостатка оборотных средств, то сумма превышения ссудной задолженности над суммой недостатка оборотных средств предъявляется к досрочному взысканию.

В процессе кредитования банк постоянно осуществляет контроль за выполнением условий Кредитного договора, анализом кредитоспособности и платежной дисциплины, выполнением организационно-технических мероприятий по созданию дополнительной прибыли.

Кредит использованный не по целевому назначению предъявляется к досрочному взысканию с применением штрафных санкций, предусмотренных Кредитным договором.

В случае уклонения заемщика от контроля банка, выявления фактов недостоверности отчетных данных и запущенности бухгалтерского учета, банк вправе также предъявить кредит к досрочному взысканию.

Начисление и взыскание процентов за предоставленный кредит производится в сроки, предусмотренные в Кредитном договоре.

При не погашении кредита в установленный срок задолженность выносится на счет просроченных ссуд. С этого дня учет начисления процентов производится на внебалансовом счете.

# 

# 2.4. Кредитование малого и среднего бизнеса в Беларуси

В процессе кредитования малого и среднего бизнеса в Беларуси, несмотря на все его проблемы, есть свои лидеры, то есть те белорусские банки, для которых оно стало давно освоенным сегментом рынка банковских услуг. В первую очередь это ОАО “Белгазпромбанк”[22]. Само банковское кредитование малого и среднего бизнеса, а чуть позже – и микрокредитование малых предприятий и индивидуальных предпринимателей как особый сегмент кредитного рынка начало складываться во второй половине 90-х годов после прихода в страну Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) с его специальными кредитными линиями на поддержку малого и среднего бизнеса. Именно сотрудничество с ЕБРР позволило выделить эту специфическую группу кредитополучателей и выработать общие критерии отбора кредитных проектов и правила предоставления ссуд.

По ряду причин некоторые из белорусских банков в настоящее время прекратили сотрудничество с ЕБРР не по своей воле – он работает только с негосударственными банками, и сегодня такую возможность имеют лишь два из более чем трех десятков белорусских банков. Это Приорбанк и Белгазпромбанк. Причем последний является более типичным местным банком – партнером ЕБРР по программам кредитования малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей. Это средний по размерам банк, ориентированный на работу с частным сектором и доступный даже самому небольшому ссудозаемщику. За период с 1997 года им было прокредитовано бизнес-проектов за счет средств ЕБРР на сумму свыше 20 млн. USD.

Это вовсе не означает, что другие банки не занимаются такими кредитами. Однако крупные госбанки вынуждены львиную долю ресурсов направлять на кредитную поддержку госпредприятий, средние и мелкие белорусские банки в большинстве своем ограничены узкой ресурсной базой. В отличие от них, ОАО “Белгазпромбанк” располагает, кроме собственных ресурсов, 6 млн. USD от ЕБРР сроком до 2009 года, а также 10 млн. USD, предоставленных на эти же цели его основными российскими учредителями до 2012 года. Отдельно для более капиталоемких программ в сегменте среднего бизнеса банк получил кредит от Международной финансовой корпорации в размере 6 млн. USD сроком на 5 лет.[23]

Микрокредиты по программам для малых предприятий (с численностью работающих до 50 человек) и индивидуальных предпринимателей выдаются в сумме до 100 тыс. USD на срок от 2 до 24 месяцев. Минимальная сумма кредита не ограничена, но на практике она редко бывает ниже 3-5 тыс. USD. Кредит может быть выделен единовременно либо оформлен в виде невозобновляемой кредитной линии, то есть выделяться по частям по мере потребности.

Формой выдачи является зачисление на текущий счет, платеж по контракту, на который он был предоставлен, либо наличными деньгами. Последнее, как правило, применяется в отношении индивидуальных предпринимателей и на сравнительно небольшие суммы – до 10 тыс. USD. Соответственно, погашение кредита тоже допускается наличными деньгами, хотя необходимо иметь в виду, что нормативная база Национального банка в этой части весьма нестабильна.

Из общих требований, которые предъявляются потенциальным ссудозаемщикам, последним необходимо знать, что кредиты по программам для МП выдаются только частному бизнесу, то есть доля государства в уставном капитале не должна превышать 49%, а необходимый объем обеспечения кредита должен составлять не менее 120% от суммы кредита, а для недавно (менее 3 месяцев) учрежденных МП и зарегистрированных ИП участие в бизнес-проекте собственными средствами должно быть не менее 30%.

По требованиям ЕБРР и МФК, кредиты за счет их средств не могут быть предоставлены на некоторые виды деятельности: производство оружия или военного снаряжения; производство из меха животных, находящихся на грани исчезновения; производство табачных и алкогольных изделий; производства, представляющие угрозу для экологии; казино и игорный бизнес, а также некоторые финансовые операции спекулятивного характера.

Белгазпромбанк достаточно гибко реагирует на кредитные потребности клиентов с потенциально перспективными бизнес-проектами. Например, если численность занятых больше 50 человек или собственное участие кредитополучателя в проекте будет составлять чуть менее 30%, банк может в этом случае использовать собственные ресурсы. Это же касается и видов деятельности, “не поощряемых” международными финансовыми институтами.

Процентные ставки по кредитам в среднем колеблются в районе 13-15% годовых при получении инвалютных кредитов (в долларах США и евро) и не менее ставки рефинансирования Национального банка плюс 3% – в белорусских рублях. Как правило, по белорусским рублям ставка оказывается несколько выше, поскольку цена привлечения рублевых ресурсов у банков, “отлученных” от государственных финансовых потоков, довольно высока.

Что же касается “цены” кредитов в инвалюте, то она определяется прежде всего процентной политикой иностранных кредиторов самого банка, а иностранные кредиторы довольно консервативны по отношению к финансовым рынкам “новых” государств и очень внимательны к их статусу – рыночная или нерыночная страна, а также к их страновому кредитному рейтингу. К сожалению, Беларусь пока не признана страной с рыночной экономикой и не имеет никакого кредитного рейтинга.

Соответственно, самое большее, на что могут рассчитывать белорусские банки, привлекая валюту, это ставка LIBOR +5-6% годовых. Поскольку ставка LIBOR постоянно растет, то это не менее 9-11% годовых при привлечении кредита банком на внешнем рынке и, соответственно, 13-15% – при размещении средств внутри страны.[23]

Хотя и здесь Белгазпромбанк может пойти в исключительных случаях на снижение собственных доходов – для надежных и постоянных клиентов банка с хорошей перспективой дальнейшего сотрудничества и имеющих определенные стабильные остатки средств на своих расчетных счетах. Наличие последних пополняет ресурсную базу банка и компенсирует недобор процентных доходов.

Кстати, это отступление от общих правил должно учитываться и теми, кто только открывает свой бизнес и выбирает банк. В принципе, любое юридическое лицо или индивидуальный предприниматель может получить кредит в любом банке, но при известной ограниченности кредитных ресурсов, что для Беларуси является обыденностью, банк всегда предпочитает в первую очередь удовлетворить запросы “верных” клиентов.

Белгазпромбанк предлагает от 500 до 50 000 долларов, которые клиент может использовать для финансирования торговых операций, производства и услуг. Процентные ставки по микрокредитам весьма привлекательны для заемщиков, так как они ниже, чем средние ставки по кредитам в банковской системе Республики Беларусь.

Микрокредит может быть выдан на срок от 1 до 18 месяцев. Возможно предоставление отсрочки выплаты основного долга на 1 месяц.

Срок рассмотрения полного пакета документов на получение кредита – 1-2 недели.

Преимущества программы микрокредитования для клиентов ОАО "Белгазпромбанк":

1. ОАО "Белгазпромбанк" готов выдавать кредиты даже в самых малых суммах, что не всегда делают другие банки.
2. Работники банка в ходе сопровождения кредита оказывают кредитополучателям содействие и помощь в подготовке необходимых документов, предоставляется консультационная поддержка на всех этапах процесса кредитования, до погашения кредита.
3. Процентные ставки по микрокредитам весьма привлекательны для заемщиков:

По кредитам в сумме от 10 000 долларов США до 100 000 долларов США:

* Для юридических лиц, находящихся на расчетно-кассовом обслуживании в ОАО «Белгазпромбанк» – 9% годовых, 0,25% в месяц комиссионное вознаграждение.
* Для юридических лиц, не находящихся на расчетно-кассовом обслуживании в ОАО «Белгазпромбанк» – 9% годовых, 0,34% в месяц комиссионное вознаграждение.
* Для индивидуальных предпринимателей, находящихся на расчетно-кассовом обслуживании в ОАО «Белгазпромбанк», безналичная форма предоставления кредита – 13%.
* Для индивидуальных предпринимателей, не находящихся на расчетно-кассовом обслуживании в ОАО «Белгазпромбанк», безналичная форма предоставления кредита – 14%.
* Для индивидуальных предпринимателей, находящихся на расчетно-кассовом обслуживании в ОАО «Белгазпромбанк», наличная форма предоставления кредита – 14%.
* Для индивидуальных предпринимателей, не находящихся на расчетно-кассовом обслуживании в ОАО «Белгазпромбанк», наличная форма предоставления кредита – 15%.
* По кредитам в сумме, не превышающей 3 000 долларов США, процентная ставка увеличивается на 2 % годовых.
* По кредитам в сумме свыше 3 000 долларов США до 10 000 долларов США включительно процентная ставка увеличивается на 1 % годовых.
* При повторном кредитовании, в случае позитивной кредитной истории, процентная ставка для всех категорий заемщиков может быть снижена на 0,5%.

4. ОАО "Белгазпромбанк" готов оказывать кредитную поддержку на всех этапах становления и развития бизнеса своих клиентов. По мере развития бизнеса клиент может перейти от использования микрокредитов к более крупным кредитным продуктам. Таким образом, мы способны удовлетворить растущие потребности в финансировании наших клиентов и содействовать успешному развитию их бизнеса.

5. Индивидуальные предприниматели, ранее не имевшие счетов в банках и опыта работы с ними, получают возможность научиться работать с банками, вывести свой бизнес на более высокий уровень.

6. Наши клиенты получают возможность начать формирование своей позитивной кредитной истории, что в будущем несомненно поможет им в ведении бизнеса и привлечении финансирования для реализации своих новых проектов.

7. Иностранная валюта, направляемая на погашение кредита и процентов по нему, не подлежит обязательной продаже.

8. Национальный банк Республики Беларусь разрешил ОАО "Белгазпромбанк" выдавать юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям наличную иностранную валюту за счет кредитных средств на цели, предусмотренные кредитным договором. По требованию заемщика банк вправе выдавать банковский документ, разрешающий вывоз иностранной валюты из Республики Беларусь, на сумму средств, снимаемых со ссудного счета.

9. Национальный банк Республики Беларусь разрешил принимать от юридических лиц и индивидуальных предпринимателей наличную иностранную валюту без указания источников ее поступления с последующим зачислением на их текущие счета для погашения вышеуказанных кредитов в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь.

10. Выдача кредитов в USD, с возможностью проплаты контрактов в любой другой валюте или в белорусских рублях.

11. Возможность выдачи кредитов на текущие счета клиентов.

12. Короткие сроки рассмотрения и упрощенный пакет документов для получения кредита.[23]

Самой большой, по мнению сотрудников Белгазпромбанка, является проблема обеспечения кредитов. Она касается не только малых предприятий, но и вполне сформировавшегося среднего бизнеса. Корень проблемы – в замедленном развитии частной собственности в стране и, соответственно, наличии у частного бизнеса высоколиквидных активов.

Обычно банк принимает в залог автомобили не старше 15 лет, недвижимость нежилого характера, промышленное оборудование, товары, находящиеся в обороте, и прочее. Но набрать достаточную сумму удается не всегда. Как правило, банк и в этом случае пытается помочь. Например, через схему финансового лизинга.

Сейчас для процесса оформления кредита в банке нужно даже при быстром предоставлении ссудозаемщиком всего пакета необходимых документов не менее двух недель. Перечень этих документов по всем банкам примерно одинаков, поскольку в основном он определен требованиями нормативных документов НББ.

Для юридических лиц ими являются заявка на получение кредита стандартной формы, копия учредительного документа и свидетельства государственной регистрации, копия контракта руководителя и копия его назначения, копия договоров аренды или права собственности на помещения, в которых размещено предприятие, годовой бухгалтерский баланс за год и последний квартальный отчет о прибылях и убытках, справка о движении средств по текущим счетам за последние 6 месяцев, копии договоров для финансирования за счет кредита и документы по обеспечению возврата кредита.

Для индивидуальных предпринимателей потребуются заявка на получение кредита, копия паспорта, копия свидетельства о государственной регистрации, копии имеющихся лицензий и разрешений на индивидуальное предпринимательство, копии договоров аренды или права собственности на помещения для ведения бизнеса, справка о доходах и расходах за 3 последних месяца, подписанная лично, или копия расчета подоходного налога для налоговой инспекции, копии договоров под кредитование, документы по обеспечению кредита.

Итак, если вы или ваше предприятие удовлетворяете предъявляемым при микрокредитовании требованиям, вас устраивают процентные ставки, вы имеете необходимое обеспечение и готовы предоставить все необходимые документы, то вероятность успеха в сотрудничестве с банком почти гарантирована. Как составить бизнес-проект для МП, могут посоветовать в головном офисе или филиалах банка. ИП может обойтись и без него, представив краткий расчет окупаемости.

Развитие малого предпринимательства в любой стране во многом зависит от доступа к финансовым ресурсам. Известно, что в Беларуси эти возможности достаточно ограниченны.

С позиций малого предпринимательства наиболее востребованной и эффективной является система микрокредитования. В Беларуси она получила развитие во многом благодаря кредитной линии и технической помощи ЕБРР, которая реализуется через банки-агенты – Белгазпромбанк и Приорбанк. С 2002 года по этой линии предоставлено более 1 тыс. микрокредитов в размере до 50 тыс. USD.

Однако этого недостаточно. По информации Белгазпромбанка, заявки на получение кредита по этим ресурсам удовлетворяются примерно на треть. И хотя ЕБРР прорабатывает вопрос об открытии новой кредитной линии в объеме около 25 млн. EUR, этих денег всем желающим не хватит.

Эксперты считают, что для целей микрокредитования нужно мобилизовать внутренние ресурсы. А это значит – разработать систему кредитования банков для предоставления кредитов малым предприятиям, что позволяло бы открывать целевые кредитные линии по пониженной процентной ставке либо с отсрочкой платежа за пользование кредитом.

Для этого потребуется разработать механизм государственных гарантий, который бы обеспечил разделение рисков между государством, кредитными организациями и малыми предприятиями. Кроме того, предложено рассмотреть возможность предоставления государственной гарантии коммерческому банку, уполномоченному правительством Беларуси, в целях привлечения внебюджетных финансовых ресурсов для кредитования частных предприятий.

Эксперты предлагают отменить норму, согласно которой поручительство и гарантия по кредитному договору должны обеспечиваться залогом имущества поручителя и гаранта. Выполнить эту норму большинство предпринимателей не в силах. Поэтому следовало бы предоставить возможность банкам выдавать кредит под поручительства и гарантии, не обеспеченные залогом имущества. Риски невозврата кредита в связи с неадекватной оценкой заемщиков должны нести сами банки (понятно, что в этом случае они должны обладать правом самостоятельно устанавливать процентные ставки по кредитам).

Кроме того, для расширения доступа частных предприятий к кредитно-финансовым ресурсам нужно выстраивать систему небанковского кредитования, включающую создание гарантийных фондов, развитие финансового лизинга, франчайзинга, страховой деятельности, обществ взаимного кредитования и т. д.

Рост кредитного портфеля сдерживается недостаточными ресурсами банковского сектора, в том числе низкой капитализацией региональных банков. Существует и другой, не менее значимый сдерживающий фактор. Это справедливые опасения кредитных организаций при работе с предприятиями. Непрозрачный бизнес, высокие издержки на выдачу и обслуживание кредитов малым предприятиям, сложные и длительные процедуры регистрации прав на залог, отсутствие гарантий и другого обеспечения по кредитам увеличивают риски банковских вложений.

Повышение качества банковских услуг, увеличение роли банков как проводника инвестиций в экономику – важные задачи, стоящие перед банковским сектором. Но создание благоприятных условий для развития бизнеса, в том числе банковского, невозможно без поддержки краевых властей. Механизмы этой поддержки разработаны, но не реализуются, или реализуются в очень скромных масштабах.

**3. Предложения о повышении эффективности кредитования торгового предприятия**

Пока еще уровень развития и, как следствие, эффективности функционирования кредитной системы РБ невысок по сравнению с показателями ведущих стран – об этом говорит, прежде всего, низкий показатель активов банковской системы по отношению в ВВП. Кроме того, существенные изъяны наблюдаются и в ее институциональной структуре – очень малочисленны специализированные финансовые посредники, не являющиеся банками, например, факторинговые компании. Для повышения уровня зрелости, повышения эффективности функционирования системы кредитования предприятий розничной торговли необходимо решить следующие основные задачи:

* совершенствование государственной денежно-кредитной политики;
* развитие вторичного кредитного рынка;
* создание гибкого залогового механизма;
* развитие информационной инфраструктуры кредитного рынка.

**Государственная денежно-кредитная политика** в условиях рыночной экономики базируется на использовании стимулирующей функции кредита, именно через нее реализуется и его распределительная функция. Причем, в условиях двухуровневой банковской системы стимулирующий импульс, исходящий от Национального банка, проходит два этапа: - Национальный банк создает стимулы (или антистимулы) к расширению (или сокращению) кредитования реального сектора для коммерческих банков, а сами коммерческие банки как профессиональные кредиторы, в свою очередь принимают решения, ищут компромисс между собственными интересами и интересами клиентов. В этом, впрочем, и заключается положительное качество двухуровневой системы, в которой возможно согласование между государственными интересами и макроэкономическими целями, с одной стороны, и частным интересом банков и фирм с другой стороны.

Следует заметить, что степень регулируемости объемов кредитования реального сектора и предсказуемость результатов денежно-кредитной политики значительно различаются в зависимости от ее типа. Весьма пессимистическое мнение с точки зрения возможностей проведения денежно-кредитной политики с помощью контроля за величиной агрегатов денежной массы выражает закон Гудхарта, согласно которому на какой бы показатель денежной массы ни воздействовало бы государство, этот агрегат исказится в результате самого акта регулирования. Эмпирическое подтверждение этот закон получил, например, в практике Великобритании, где в 1980 году при формировании политики в области государственного бюджета была поставлена задача постепенного ежегодного снижения темпа роста денежной массы с целью уменьшения инфляции. Однако по большей части установленные нормы не выполнялись, хотя и сами нормы изменялись и пересматривались. Поскольку считалось, что существует жесткая положительная связь между потребностью государственного сектора в заемных средствах и ростом денежной массы, то предполагалось, что среднесрочная финансовая политика также налагает ограничения на рост государственных расходов. В октябре 1985 года эта политика была фактически отменена вместе с приостановлением контроля за денежным агрегатом М3

То, что зафиксировано законом Гудхарта, касается возможностей проведения денежной политики, которая не является тождественной кредитной политике. Существуют веские причины для четкого разграничения и субординации в рамках единой денежно-кредитной политики денежной и кредитной политики, как это предлагает, например А.Ю. Симановский. Он справедливо замечает, что цель денежной политики состоит в том, чтобы исключить избыток либо дефицит денежной массы с точки зрения потребностей экономики, в то время как целью кредитной политики является регулирование доступности кредита. Действительно, существует общее правило – каждая цель политики требует соответствующих инструментов, то есть определенных переменных параметров, которые находятся под контролем принимающего решения органа и принимают значения, соответствующие целям политики. Разграничение целей денежной и кредитной политики чрезвычайно необходимо при выборе инструментов денежно-кредитной политики, ее параметров, а также для прогнозирования возможных результатов. В тоже время применение мер денежного или кредитного регулирования оказывает косвенное влияние и на смежную сферу, так что на практике все выглядит гораздо сложнее, чем в теории.

Несомненно, ставка рефинансирования и норматив обязательных резервов являются основными регуляторами доступности кредита. Ставка рефинансирования - это, прежде всего официальная цена денег в стране, и не всегда в полном смысле процент, под который Национальный банк кредитует коммерческие банки.

Другим важным путем повышения эффективности функционирования системы кредитования предприятий розничной торговли является развитие вторичного кредитного рынка. Это рынок, на котором осуществляются сделки с уже существующими разнообразными долговыми обязательствами, не только по кредитам, предоставленными банками, но и обязательствами, возникающими в ходе коммерческого кредитования (дебиторская задолженность предприятий, в том числе оформленная векселями).

Проблема трансформации дебиторской задолженности в «живые деньги» очень актуальна. Следует заметить, что положение дебиторской задолженности двойственно: с одной стороны, в современной системе финансового учета и отчетности она рассматривается как полноценный элемент оборотных активов и равноправный компонент выручки от продаж организации, с другой стороны, на практике, дебиторская задолженность – это далеко не «живые деньги» и не материальные активы, которые можно непосредственно использовать в производственной или коммерческой деятельности.

Именно на вторичном кредитном рынке может осуществляться превращение долга в работающий капитал. Эффективность функционирования вторичного кредитного рынка определяет гибкость всей системы краткосрочного кредитования и эффективность перераспределения совокупного оборотного капитала в экономике. Предметом сделок на вторичном кредитном рынке являются уже существующие или будущие требования, уступаемые финансовому агенту как в процессе купли-продажи требований, так и путем приема этих обязательств в обеспечение нового кредита.

Важными механизмами трансформации с точки зрения обеспечения текущих потребностей предприятий в оборотном капитале являются факторинг и учет векселей, при которых обязательства, возникающие в процессе коммерческого кредитования, трансформируются в банковский кредит, позволяя заемщику превратить долг в производительный оборотный капитал.

Предметом уступки, под которую предоставляется финансирование, может быть денежное требование, срок платежа по которому уже наступил (существующее требование) или право на получение денежных средств, которое возникнет в будущем (будущее требование). Денежное требование к должнику может быть уступлено клиентом финансовому агенту разными способами (табл. 3.1).

В зависимости от способа уступки требования существует различный порядок расчетов между финансовым агентом и его клиентом. Так, если по условиям договора финансирования под уступку денежного требования финансирование клиента осуществляется путем покупки у него этого требования финансовым агентом, последний приобретает право на все суммы, которые он получит от должника во исполнение требования, а клиент не несет ответственности перед финансовым агентом за то, что полученные им суммы оказались меньше цены, за которую агент приобрел требование.

Таблица 3.1.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  | | --- | --- | | **Способ уступки права требования** | **Механизм уступки права требования** | | Продажа права требования | * факторинг * учет векселей (предъявительский и векселедательский учетно- вексельный кредит) * форфейтинг | | Передача права требования вобеспечение кредита (займа) | кредиты (займы) под залог прав требования (векселей и других долговых обязательств) | |

Если же уступка денежного требования финансовому агенту осуществлена в целях обеспечения исполнения ему обязательства клиента и договором финансирования под уступку требования не предусмотрено иное, финансовый агент обязан представить отчет клиенту и передать ему сумму, превышающую сумму долга клиента, обеспеченную уступкой требования. Причем, если денежные средства, полученные финансовым агентом от должника, оказались меньше суммы долга клиента финансовому агенту, обеспеченной уступкой требования, клиент остается ответственным перед финансовым агентом за остаток долга.

Факторинг является кредитной сделкой, поскольку в его основе лежит авансирование денежных средств поставщику под уступку дебиторской задолженности. Цена факторинга – факторинговая комиссия состоит из следующих компонентов:

* фиксированный сбор за обработку документов;
* фиксированный процент от товарооборота поставщика;
* стоимость кредитных ресурсов, необходимых для финансирования поставщика.

В большинстве факторинговых компаний мира факторинговая комиссия устанавливается в зависимости от количества покупателей, оборота, частоты поставок, особенностей товарного рынка и находится в пределах от 0,5 до 5% от товарооборота.

В рамках факторинга организациям – поставщикам предлагается, как правило, комплекс разнообразных услуг по финансированию поставок, покрытию рисков, административному управлению дебиторской задолженностью. Для проведения факторинговых операций коммерческие банки тщательно отбирают клиентов не только по их финансовому состоянию, но и с точки зрения состояния отрасли поставщика и отрасли дебитора, а такжепо типам и видам контрактов, которые предъявляются поставщиками в подтверждение обоснованности денежного требования. Очень важна устойчивость спроса на товары поставщика.

Наиболее приемлемы для факторинговых операций регулярно повторяющиеся краткосрочные контракты поставщиков и потребителей, они позволяют оперативно корректировать масштабы кредитования, при этом вероятность мошенничества низка. На факторинговое обслуживание, как правило, не принимаются предприятия с большим числом должников и небольшими суммами задолженности; поставщики нестандартной и узкоспециализированной продукции; предприятия, реализующие свою продукцию на условиях послепродажного обслуживания или по бартеру; строительные и другие фирмы, работающие с субподрядчиками; предприятия, реализующие свою продукцию по долгосрочным контрактам и выставляющие свои счета поэтапно или получающие авансовые платежиПереуступке также не подлежат долговые обязательства предприятий, объявленных неплатежеспособными, физических лиц.

Экономическая стабильность и устойчивое финансовое положение предприятий способствуют нормальному функционированию системы коммерческого кредита, а потребность в краткосрочных заимствованиях у банков и бюджета снижается. Это обстоятельство необходимо принимать во внимание банкам как профессиональным кредиторам, так как при снижении потребности в банковском краткосрочном кредитовании и росте объемов коммерческого кредита особенно актуальной становится работа в области обслуживания дебиторской задолженности клиентов. Превращение долга в производительный капитал, трансформация дебиторской задолженности становится главной задачей предприятий, в решении которой ключевую роль играют финансовые посредники. Банки должны учитывать реальные потребности предприятий и активно развивать услуги на вторичном кредитном рынке – учет векселей, факторинг, форфейтинг.

**Заключение**

Кредит представляет собой разновидность экономической сделки, договор между юридическими лицами о займе или ссуде. Один из партнеров (кредитор) предоставляет другому (заемщику) деньги (в некоторых случаях имущество) на определенный срок с условием возврата эквивалентной стоимости, как правило, с оплатой этой услуги в виде процента. Срочность, возвратность и, как правило, платность – принципиальные характеристики кредита.

Кредит во многом является условием и предпосылкой развития современной экономики неотъемлемым элементом экономического роста. Его используют как крупные предприятия и объединения, так и малые производственные, сельскохозяйственные и торговые предприятия. Кредит обслуживает движение капитала и постоянное движение различных общественных фондов. Благодаря кредиту в народном хозяйстве производительно используются средства, высвобождаемые в процессе деятельности предприятии, в процессе выполнения государственного бюджета, а также сбережения населения и pecурсы банков.

Кредит, таким образом, представляет собой форму движения ссудного капитала, т.е. денежного капитала, предоставляемого в ссуду*.* Он обеспечивает трансформацию денежного капитала в ссудный и, выражает отношения между кредиторами и заемщиками. При помощи кредита свободные денежные капиталы и доходы предприятий, граждан и государства аккумулируются, превращаясь в ссудный капитал который за плату передается во временное пользование. Необходимость и возможность кредита обусловлена закономерностями кругооборота и оборота капитала в процессе воспроизводства: на одних участках высвобождаются временно свободные средства, которые выступают как источник кредита, на других возникает потребность в них.

Кредит - источник удовлетворения спроса на денежные ресурсы. Даже при самом высоком уровне самофинансирования, при высокорентабельном ведении хозяйствующим экономическим субъектам недостаточно собственных средств для осуществления инвестиций и текущей основной деятельности. Вспомогательные финансовые ресурсы, получаемые при помощи кредита, нужны, когда предприятие находится в сложной ситуации, когда сорвалась по той или иной причине реализация готовой продукции, подвели поставщики, возникают трудности с выплатой зарплаты своим работникам. При рассмотрении данной темы необходимо отметить, что кредит необходим для поддержания непрерывности кругооборота фондов действующих предприятий, обслуживания процесса реализации произведенных товаров, что особенно важно на этапе становления рыночных отношений.

Кредит способен оказывать активное воздействие на объем и структуру денежной массы, платежного оборота, скорость обращения денег. Благодаря кредиту происходит более быстрый процесс капитализации прибыли, т.е. превращения прибыли в дополнительные производственные фонды, что ведет к концентрации производства. Кредит стимулирует развитие производительных сил, ускоряя формирование источников капитала для расширения производства.

Таким образом, переход к рыночной экономике, возобновление экономического роста, повышение эффективности функционирования экономики, создание необходимой инфраструктуры невозможно обеспечить без использования и дальнейшего развития кредитных отношений. Экономический анализ деятельности клиента должен осуществляться банком постоянно, начиная с первого этапа - подготовки к заключению договора на обслуживание клиента. Особенно глубоким должен быть экономический анализ (анализ кредитоспособности) при заключении кредитных договоров. Это позволит предотвратить неоправданные с точки зрения денежного обращения и народного хозяйства кредитные вложения, их структурные сдвиги, обеспечить своевременный и полный возврат ссуд, что имеет важное значение для повышения эффективности использования материальных и денежных ресурсов.

Повышение эффективности функционирования рыночной экономики, создание необходимой инфраструктуры невозможно обеспечить без использования и дальнейшего развития кредитных отношений. Кредит – это форма движения ссудного капитала, «ссуда в денежной или товарной форме на условиях возвратности и платности (уплаты процента), выражает экономические отношения между кредитором и заемщиком. Банковское кредитование предприятий осуществляется при строгом соблюдении принципов кредитования, к которым относятся срочность возврата, дифференцированность, обеспеченность и платность. Торговля – одна из основных отраслей народного хозяйства страны. «Она - прямое продолжение процесса производства в сфере обращения, поскольку производство считается завершенным лишь после доведения товара до потребителя». Торговля оказывает непосредственное воздействие на развитие производительных сил, осуществляя важную функцию доведения товаров народного потребления до населения.

Список использованных источников

1. Литовских А.М., Шевченко И.К. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003.
2. Вигман С.Л. Финансы, деньги, кредит: Учеб. пособие. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2004. – 256 с.
3. Ковалев А.П., Колбачев Е.Б. Финансы и кредит для студентов вузов. – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 192 с.
4. Козырев В.М. Основы современной экономики: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 528 с.: ил.
5. Колпакова Г.М. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 496 с.
6. Курс экономики: Учебник. – 3-е изд., доп. / Под ред. Б.А. Райзберга. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 716 с.
7. Логинов М.П. Теоретические аспекты системы ипотечного кредитования в условиях России // Финансы и кредит. – 2005. - №4. – с.30-34.
8. Назарова Л. Два взгляда на процентные ставки // Экономика и жизнь. – 2005. - №8. – с.5.
9. Финансы и кредит: Учеб. Пособие / Под ред. проф. А.М. Ковалевой. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 512 с.: ил.
10. Финансы предприятий/Под ред. Шеремета А.Д. – М.: ИНФРА-М, 1997 г.
11. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? М.: Финансы и статистика, 1996.
12. Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства: Учебное пособие. – М., 1999 г.
13. Колдуэлл Д.С., Петерсон Р.Л., Блэкуэлл Д.У. Финансовые институты, рынки, деньги. СПб.: Питер, 2000.
14. Коркин В.М. Ссудный рынок России. М.: ИНФРА-М, 2001.
15. Красавина Л.Н. Проблемы развития теории денег, кредита, банков // Вестник финансовой академии, 1998. № 29.
16. Николаева Г.А., Блицау Л.П. Бухгалтерский учет в торговле. М.: Приор-издат, 2003.
17. Павлова Л.Н. Финансы предприятий. М.: ЮНИТИ, 1997.
18. Торговое дело: экономика и организация. Под ред. Л.А. Брагина, Т.П. Данько. М.: ИНФРА-М, 1999.
19. Даниловский Ф. Банки и кредитование торговли // Финансовая газета. Региональный выпуск. 2003, № 52.
20. Калашникова З.В. Перспективы развития механизма кредитования торговых предприятий коммерческими банками // Финансовый менеджмент, 2002. № 3.
21. Экономика предприятия: Учебник/Под ред. О.И. Волкова. – М.: ИНФРА-М, 1998 г.
22. Инструкция о порядке предоставления (размещения) банками денежных средств в форме кредита и их возврата, утвержденная постановлением Правления Нацбанка РБ от 30.12.2003 № 226/
23. Годовой отчет ОАО «Белгазпромбанк» за 2004 год.