ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования

ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра "Менеджмент"

 **КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА**

по дисциплине **"**Финансы и кредит**"**

 Выполнила: ст. гр. 06ЛЗИ61

 Хавронина Ю.Г.

 Проверил: преподаватель

 Зуев

Пенза 2011

 **Содержание**

1.Имущественное страхование …………………………………………………3

2.Кредитный механизм: субъекты кредитования, правила предоставления

и возврата ссуд …………………………………………………………………..13

 Список использованной литературы………………………………………...25

**1. Имущественное страхование**

Возникновение страхования относится к глубокой древности. По­скольку деятельность людей подвержена опасностям, возникала необхо­димость в принятии мер, способных предотвратить опасность, а также ли­квидировать и возместить ущерб, причиненный неблагоприятными собы­тиями. Один из старейших видов страхования, имущественное, переживает ренессанс в России. Страховщики отмечают прогресс общей культуры страхования у россиян. Все больше людей видят в страховании гарантию финансовой защиты от вероятного ущерба в будущем. Объем рынка имущественного страхования в России за прошлый год вырос на 29% и составил 153,1 млрд. руб. (правда, эта цифра включает страхование всего, что законом относится к недвижимому имуществу: дач и загородных домов, квартир и домашнего имущества, складов и офисов, а также авто-, авиа- и водного транспорта и грузов).

Значимость имущественного страхования определялась и на заре своего развития , и определяется сейчас тем, что имущественное страхование позволяет обеспечить не только непре­рывность социально-экономического развития, но и способствует мини­мизации потерь при наступлении страхового случая.

Об актуальности имущественного страхования говорит и то, что в периодической печати эта тема активно обсуждается и многосторонне рассматривается в большом количестве журналов, таких как “Страховое Дело”, “Страховое Ревю”, “Финансы”, а также в таких газетах: “Финансовая газета”, “Российская газета ” и т.д. Выпущены современные учебники и книги (Ахвледиани Ю.Т. Имущественное страхование.; Гинзбург А.И. Страхование.; Гвозденко А.А. Основы страхования.), объективно оценивающие состояниеи перспективы развития в России имущественного страхования.

Нормативно-правовая база, регулирующая имущественное страхование и из которой можно много почерпнуть сведений, обширна. В частности, можно перечислить нормативные акты непосредственно регулирующие имущественное страхование: Закон Российской Федерации "Об организации страхового дела в Российской Федерации" с изменениями от 31 декабря 1997 г., 20 ноября 1999 г., 21 марта, 25 апреля 2002 г., 8, 10 декабря 2003 г., 21 июня, 20 июля 2004 г., глава 48 второй части Гражданского кодек­са, принятая 22.12.1995 г., Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации, Методика расчета тарифных ставок по рисковым видам страхования, нормативные акты, разработанные Феде­ральной службой России по надзору за страховой деятельностью, право­вые документы, утвержденные в законодательном порядке.

Страховая деятельность (страховое дело) - сфера деятельности страховщиков по страхованию, перестрахованию, взаимному страхованию, а также страховых брокеров по оказанию услуг, связанных со страхованием, с перестрахованием.

Целью организации страхового дела является обеспечение защиты имущественных интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении страховых случаев.

Развитие страхового рынка является важным фактором, обеспечи­вающим стабильность деятельности хозяйствующих субъектов и защиту имущественных интересов граждан. Роль имущественного страхования как мощного экономического механизма и составной части других отрас­лей страхования исключительно велика.

Имущественное страхование представляет собой совокупность ви­дов страхования, предусматривающих обязанности страховщика по стра­ховым выплатам в размере полной или частичной компенсации ущерба, нанесенного объекту страхования

Объектом страхования средств наземного, воздушного и водного транспорта, страхования грузов или иного имущества являются имущест­венные интересы лица, о страховании которого заключен договор (застрахованного лица), связанные с владением, пользованием, распоря­жением соответственно:

• наземным транспортным средством, вследствие повреждения или уничтожения (угона, кражи) наземного транспортного средства;

• воздушным судном, вследствие повреждения или уничтожения (угона, кражи) средства воздушного транспорта, включая моторы, мебель, внутреннюю отделку, оборудование и др.;

• водным судном, вследствие повреждения или уничтожения (угона, кражи) средства водного транспорта, включая моторы, такелаж, внутреннюю отделку, оборудование и др.,

• грузом, вследствие повреждения или уничтожения (пропажи) гру­за (товаров, багажа или иных грузов) независимо от способа его транс­портировки;

• имуществом, вследствие повреждения или уничтожения имуще­ства.[[1]](#footnote-1)

Основная задача имущественного страхования состоит в обеспече­нии страховой защиты имущественных интересов физических и юридиче­ских лиц. Экономическая эффективность страховой защиты зависит от конкретных страховых услуг, предоставляемых страхователям.

Имущественное страхование является наиболее существенным и распространенным методом воздействия на риски, которые можно изме­рить в финансовом отношении с точки зрения количественных размеров возможного ущерба и вероятности наступления страхового случая.

Страхование сегодня воспринимается в деловом мире как эффективное средство достижения системности и планомерности развития бизнеса. Однако то обстоятельство, что страховые компании – также участники бизнеса, преследующие свои коммерческие цели, заставляет искать способы повышения надежности страхования. Один из возможных вариантов – привлечение профессионального посредника – страхового брокера. Действуя в интересах клиента, он обеспечит разработку надежного страхового продукта, эффективно защищающего все стороны бизнеса. Именно так и делается при заключении 80% договоров страхования во всем мире. Те же, кто решил оформить страховку самостоятельно, надеюсь, смогут в этой статье найти полезную информацию. Оговорюсь сразу, что речь здесь пойдет только об имущественных видах страхования.

■ Страховщик – юридическое лицо, имеющее лицензию на ведение страховой деятельности.

■ Страхователь – это тот, кто заключает договор страхования со страховой компанией (страховщиком).

■ Объект страхования – то, что страхуется (имущество, ответственность, финансовый риск и т.д.).

■ Страховой случай – событие, с которым договор страхования связывает обязанность страховой компании выплатить страховку (повреждение имущества, угон машины, наступление ответственности и т.д.).

■ Страховая премия – вознаграждение, уплачиваемое при заключении договора страхования страховой компании.

■ Страховая выплата – выплата, которую производит страховая компания при наступлении страхового случая.

Лицензия выдается не на страхование вообще, а на каждый вид страхования в отдельности. Поэтому, заключая договор страхования, не лишним будет удостовериться в том, что выбранный страховщик имеет лицензию на осуществление необходимого вида страхования. Российское законодательство запрещает зарубежным страховым компаниям работать на российском рынке страхования.

Договор страхования может быть заключен как в пользу самого страхователя, так и в пользу третьего лица – выгодоприобретателя. Договоры страхования ответственности заключаются в пользу выгодоприобретателя, которым будет являться в таком случае потерпевшее лицо.

Гражданский кодекс РФ предусматривает общие правила заключения договоров. И договор страхования в этом смысле – не исключение. По закону, договор заключается путем акцепта оферты. Иными словами, путем принятия предложения о заключении договора. Предложение о заключении договора может быть принято как путем подписания одного документа с условиями договора (так на практике чаще и происходит), так и путем обмена документами, письмами и т.д.

Для страхования Закон предусматривает также особый способ заключения договора. Договор страхования может быть заключен путем выдачи страховщиком на основании заявления страхователя, страхового полиса. Письменное заявление страхователя может являться неотъемлемой частью договора страхования. Запись об этом должна быть сделана в полисе или договоре.

Рассмотрим статью экономической газеты «Эпиграф» , в ней речь пойдет о добровольном классическом страховании личного имущества граждан. На московском рынке страхования личного имущества граждан сегодня активно работает 30-40 компаний. Каждая из них предлагает как минимум три продукта. Неискушенный человек легко запутается в этом многообразии.

О том, что страхуют. Во-первых, страхуют помещения и строения (на профессиональном языке конструктивные элементы) включая внутреннюю отделку и без отделки, во-вторых, имущество в них, и в-третьих, гражданскую ответственность перед третьими лицами. Например, перед соседями на случай залива их квартиры или возникновения пожара по вашей вине.

Начальник отдела комплексного страхования компании «АФМ Страховые консультанты и брокеры» рассказал, что «страховщики обычно делят движимое имущество на несколько рисковых групп, например, (1) мебель, (2) бытовую и электронную технику, (3) одежду, белье, обувь, книги, (4) элементы отделки и оборудование. По особому соглашению на страхование могут быть приняты информационные носители, ювелирные и меховые изделия, антиквариат, наличные деньги при условии хранения их в сейфе.

При одинаковом уровне тарифов страховое покрытие у страховщиков различно. Иными словами разные компании покрывают риски ущерба в разной степени. И дело тут не только в качестве ремонта. Например, стандартные тарифы по страхованию квартиры в компании МАКС подразумевают, что выплата по отделке составит 20% от стоимости квартиры, а в компании «АльфаСтрахование» - 35%. Если отделка квартиры и в самом деле богата и превышает эти лимиты страховщиков, то застраховать свой интерьер можно по тарифам для движимого имущества, а не для квартиры.

Объединяет большинство страховщиков то, что движимое имущество в квартире или доме отдельно от самой недвижимости не страхуется. То есть, если вы решили защитить дорогое содержимое в своей квартире, то «в нагрузку» придется застраховать или ее конструктивные элементы, или внутреннюю отделку. Сама «нагрузка» страхуется и в розницу и оптом.

Общее в спектре предложений большинства страховщиков то, что в одной и той же компании вы найдете как стандартизированный продукт, аналогичный другим предложениям на рынке страхования, так и специальный, с максимально возможным учетом пожеланий страхователя. Так, например, полис «Военно-страховой компании» под названием «Антириск» относится к стандартным (включает полный пакет рисков, без описи и осмотра имущества на основе базовых правил компаний), а по полису «Талисман» вам застрахуют отделку вашей квартиры и вашу гражданскую ответственность перед соседями, а полис «Хранитель» распространяет страховую защиту на отделку, имущество и гражданскую ответственность.

Как показывает практика, говорит начальник отдела комплексного страхования компании «АФМ Страховые консультанты и брокеры» , при страховании квартир обычно страхуют внутреннюю отделку, движимое имущество и гражданскую ответственность перед третьими лицами, без страхования конструктивных элементов («коробки»). «Разумеется, что никто не примет на страхование недвижимый объект, находящийся в аварийном или ветхом состоянии (износ свыше 70%)», - добавляет он.

*Каких подвохов ждать*

Если вы хотите быть уверены, что при наступлении страхового случая различного характера ущерб будет компенсирован вам по действительной стоимости имущества, то следует купить полис с полным пакетом рисков. Большинство компаний в полный пакет рисков (то, от чего страхуют объект) включают пожар, взрыв бытового газа, залив водой, включая аварию водопроводной, отопительной, канализационной систем, стихийные бедствия и механические повреждения жилищу, а также противоправные действия третьих лиц (ПДТЛ, включают кражу со взломом, разбой, грабеж, хулиганство, поджоги т.д.).

Такое добровольное классическое индивидуальное страхование обычно осуществляется без осмотра имущества представителем страховщика, если объект страхования не дороже $150 тыс. При такой страховой сумме стоимость годового полиса будет невелика - порядка $100.

Страхователь может выбрать любой набор рисков, но в этом наборе обязательно должен быть предусмотрен «огневой случай».

Но «такие дешевые полисы становятся скорее инструментом обеспечения психологической уверенности страхователя, чем инструментом обеспечения его финансовой защиты», считает представитель из компании МАКС.

А работник из ВСК отмечает, что «среди клиентов распространено страховать недвижимость не по восстановительной стоимости, а по оценке БТИ, заниженной раз в 10 по сравнению с реальной стоимостью объекта». Недострахование, то есть неполное обеспечение стоимости имущества за счет страхового взноса, еще долго останется проблемой страхования домов и квартир. Эта проблема связана не только со страховой культурой, но и с платежеспособностью страхователей.

Тем, кто считает вероятность беды в своей жизни высокой, она советует не экономить, потому что на самом деле маленькая страховая сумма означает очень ограниченную ответственность страховщика, даже если неприятное событие будет признано страховым случаем. А представитель из страховой компании МАКС советует: «если же вы хотите получить финансовую защиту на полную стоимость страхуемого имущества, то и страховую сумму в своем индивидуальном полисе надо указывать реальную».

Страховщики только рады будут вашему желанию вписать в договор страхования реальную стоимость имущества. Конечно, от размера страховой суммы, записанной в договоре, зависит величина уплачиваемого страховщику взноса. Но надо иметь в виду, что от того же размера страховой суммы зависит и страховая выплата. Но чем выше сумма, тем большее покрытие страховщик вам предоставит, иными словами существенно расширится набор напастей, после которых будет предоставлена финансовая компенсация. Допустим, у добросовестного страхователя сгорел дом, и эта неприятность признана страховым случаем. Убитый горем хозяин пепелища получит сумму не равную рыночной цене сгоревшего объекта. Однако, компенсация будет рассчитана по восстановительной стоимости, то есть сумма будет близкой к себестоимости затрат на строительство.

Так что не «уценивайте» свое имущество, составляя договор страхования. И не забывайте подтверждать финансовыми документами свои затраты на имеющийся в собственности домик. (Подробнее о тонкостях страхового договора читайте в статье Выбор страхового полиса)

*Про тарифы*

Договоры страхования обычно заключают на год, потом отношения со страховщиком можно продлить. Страхование сроком на полгода или на месяц, в течение которого в страхуемой квартире вы решили сделать капремонт, будут стоить дороже, чем в аналогичной квартире, страхуемой на год. Сейчас в среднем по Москве стоимость годовой страховки при стандартной отделке в квартире составляет 0,4-0,6% от указанной в договоре страховой суммы. Поскольку разные виды имущества имеют разную стоимость и степень риска, то и страховые тарифы различны для того или иного вида имущества.

Годовая стоимость полиса страхования евроотделки составляет 0,8-1,3% страховой суммы, бытовой техники и электроники - 0,6-1,3%. А вот тариф на страхование «шкурки» из дорогого меха будет выше раза в два, а то и в три. Просто риск утраты такой вещи выше, чем например риск утраты холодильника (их воруют меньше). Но в целом тариф по движимому имуществу в жилище составит от 0,7% до 1% страховой суммы.

Для полного представления о формировании вашего личного тарифа осталось упомянуть систему скидок и надбавок при оценке страховщиком риска повреждения или утраты имущества. Если вы застрахуете квартиру вместе с «коробкой» (конструктивными элементами) и отделкой, то тариф составит 0,2-0,3% страховой суммы. Эта сумма, разумеется, вырастает за счет стоимости самой недвижимости. По понятным причинам кирпичные «коробки» за городом страхуют по тарифу 0,5%, а весело поедаемые огнем деревянные строения уже по тарифу 0,8%, а то и выше. Тот же принцип применяется и при страховании квартир в домах с деревянными перекрытиями. Увеличен будет тариф при страховании загородного дома, если в нем есть камин или баня.

Страховщики могут и снизить тарифы. Например, если в полисе есть страховка от несанкционированного проникновения в жилище, которое расположено в охраняемом загородном поселке. «Если квартира заведена на милицейский пульт, а дом расположен в поселке, охраняемом ЧОПом [частное охранное предприятие], то это безусловно снизит тариф при страховании жилья от ПДТЛ».

Всех страховщиков волнует история и продолжительность договоров страхователей имущества. Если, вы страхуете имущество 10 лет подряд, то можете рассчитывать на скидку. Но если с вашим застрахованным имуществом то и дело случаются неприятности, тариф будет увеличен. А скрыть это при переходе из одной страховой компании в другую практически невозможно. Службы безопасности крупных компаний укомплектованы, как правило, крепкими и еще не старыми пенсионерами различных правоохранительных органов. Подозрение в недобросовестности страхователя – одно из условий работы.

Таким образом, ослабляя, а то и ликвидируя элемент риска во многих сферах жизни - и в бытовой, и в хозяйственной, в предпринимательской деятельности, страхование дает большую уверенность в завтрашнем дне, в своем будущем. Уверенность же порождает большую активность деятельности, более быстрое развитие всех составляющих нашего общества, а соответственно и самого общества.

Имущественное страхование является отраслью страхования, в которой объектом страховых отношений выступает имущество в различных его видах. Экономическое назначение имущественного страхования - страховая защита, возмещение ущерба, возникшего в результате страхового случая. Объектами имущественного страхования выступают основные и оборотные фонды производственного и непроизводственного назначения, урожай сельскохозяйственных культур, животные, продукция, средства транспорта, оборудование, инвентарь и т.д.

Имущественное страхование обеспечивает возмещение в первую очередь прямого фактического ущерба, восстановление погибших объектов, однако при определенных условиях в ответственность может включаться и косвенный ущерб.

Страхование способствует и социальному, и экономическому подъему нашей страны, делая положение граждан и предприятий более устойчивым и независимым от различного рода случайностей.

 С другой стороны, страхование как особый род предпринимательской деятельности является в достаточно большой мере занятием прибыльным. А с постепенным развитием рыночных отношений в нашей стране обещает получить еще более широкое распространение. На мой взгляд, появление новых видов страхования, новых услуг в страховом деле следует стимулировать, естественно строго в рамках закона. Ведь крупные капиталы, собираемые страховыми компаниями, могут быть инвестированы в различные отрасли экономики, способствуя ее более быстрому и успешному развитию.

**2. Кредитный механизм: субъекты кредитования, правила предоставления и возврата ссуд**

Рынок кредитов - сфера обращения ссудных средств. Модель любой кредитной сделки можно представить в виде цепочки, состоящей как минимум из трех агентов (держателя сбережений, одного или нескольких финансовых институтов и реципиента), цепочки, по которой движутся кредитные ресурсы.

*Механизм кредитного рынка* является составной частью кредитного механизма каждого отдельного банка, включая принципы кредитования, кредитное планирование и управление кредитом. С помощью кредитного механизма банком проводится кредитная политика.

Включение основных моментов в положение, определяющее кредитный механизм, позволит руководству банка выявить сильные и слабые стороны его деятельности, а позиции в отношении конкурентов - определить общую линию поведения и обеспечить единообразный подход к клиентам.

Мировая банковская практика, основанная на многолетнем опыте работы в условиях меняющейся конъюнктуры и конкурентного соперничества кредитных учреждений, выработала своеобразный "кодекс поведения" банков, иначе говоря, сумму правил, направленных на проведение взвешенной кредитной политики и позволяющих в значительной мере минимизировать риск по ссудным операциям. И хотя организация кредитных взаимоотношений банка с клиентами зависит от размера банка, величины кредитного портфеля, вида ссуды, квалификации банковских работников, отвечающих за оформление ссуды, но тем не менее процесс кредитования любого банка, по возможности, необходимо разделять на несколько этапов, каждый из которых вносит свой вклад в качественные характеристики кредита и определяет степень его надежности и прибыльности для банка.

*Субъекты кредитных отношений.*

 В условиях современной рыночной экономики основной формой кредита является банковский кредит, т.е. кредит, предоставляемый коммерческими банками разных типов и видов. Субъектами кредитных отношений в области банковского кредита являются хозяйственные органы, население, государство и сами банки. В кредитной сделке в качестве субъектов кредитных отношений выступают кредитор и заёмщик. Кредиторами являются лица, как юридические так и физические, предоставившие свои временно свободные средства в распоряжение заёмщика на определённый срок. Под заёмщиком понимается сторона кредитных отношений, получающая средства в пользование, ссуду, и обязанная их возвратить в установленный срок. Что касается банковского кредита, то субъекты кредитных сделок здесь обязательно выступают в двух лицах, т.е. как кредитор и как заёмщик. Это связано с тем, что банки работают в основном на привлечённых средствах и, следовательно, по отношению к хозорганам, населению, государству владельцам этих средств, помещённых на счетах в банке, выступают в качестве заёмщиков.

 *Формирование портфеля кредитных заявок*

1. Клиент, обращающийся в банк за получением кредита, должен представить заявку, где содержатся исходные сведения о требуемой ссуде, предполагаемом обеспечении. Банк на основе поступившей информации осуществляет предварительный отбор наиболее привлекательных предложений и создает на их основе информационный портфель кредитных заявок для последующей работы. Именно на этом этапе кредитный работник должен подготовиться к проведению переговоров и получить по возможности полную информацию о потенциальном заемщике. Кредитный работник при необходимости может справиться о финансовом положении заемщика в обслуживающем его банке. Перед проведением переговоров кредитный работник заранее изучает финансовые и справочные документы клиента. Имеются в виду карточки с образцами подписей, заверенные в установленном порядке; баланс на последнюю отчетную дату; декларация о доходах и расходах (для частных лиц и кооперативов); технико-экономическое обоснование кредита, в котором указывается краткий перечень видов деятельности предприятия и размер уплачиваемого налога; цель, на которую испрашивается кредит; перечень статей расхода, производимых за счет полученного кредита; предполагаемый объем выпуска продукции или оказываемых услуг в денежном, а при необходимости и в натуральном выражении с указанием расценок за единицу продукции или услуг; планируемый рынок сбыта продукции; гарантийные письма.

2. Рассмотрение заявки и проведение переговоров с будущим заемщиком. По данным американских аналитиков, 35 - 40% просроченных ссуд возникает в результате недостаточно глубокого анализа финансового положения заемщика на предварительной стадии переговоров.

Заявка поступает к кредитному работнику, который после ее рассмотрения проводит предварительную беседу с будущим заемщиком - непосредственно с руководителем предприятия или его представителем. Эта беседа имеет большое значение для решения вопроса о будущей ссуде: она позволяет кредитному инспектору не только выяснить многие важные детали кредитной заявки, но и составить психологический портрет заемщика, выяснить профессиональную подготовленность руководящего состава предприятия, реалистичность его оценок положения и перспектив развития предприятия.

 Примеры вопросов приводятся ниже.

· Сведения о клиенте и его компании: является ли фирма единоличным предприятием, товариществом или корпорацией; как давно учреждена компания; какова ее структура; кто владельцы, сколько акций они имеют; каков опыт и квалификация менеджеров; прибыльно ли предприятие; кто основные поставщики и покупатели; на каких условиях продается продукт.

· Вопросы по поводу просьбы о кредите: какую сумму денег компания намерена получить у банка; как рассчитана эта сумма; достаточно ли аккуратно составлен прогноз финансовых потребностей; учитываются ли условия, на которых клиент хочет получить заем, срок службы активов, финансируемых с помощью займа; учитывают ли условия займа способность клиента погасить кредит в срок.

· Вопросы, связанные с погашением кредита: как клиент предполагает погашать кредит; сколько денежной наличности получает в ходе операционного цикла; имеется ли у клиента специальный источник погашения кредита; есть ли лица, готовые дать гарантию и каково их финансовое положение.

·Вопросы по поводу обеспечения займа: какое обеспечение будет передано в залог; кто владелец обеспечения; где складировано обеспечение; находится ли оно под контролем клиента и требуется ли чье-либо особое разрешение, чтобы продать обеспечение; как была произведена оценка имущества, которое предполагается использовать в качестве обеспечения; подвержено ли обеспечение порче; каковы издержки по хранению обеспечения.

При получении заявки на кредит банк должен изучить не только разные аспекты кредитной сделки, но и дать оценку персональных качеств заемщика - руководителя фирмы. Оценивая личность клиента, банк сосредотачивает внимание на следующих моментах: порядочность и честность; профессиональные способности; возраст и состояние здоровья; наличие преемника (на случай заболевания и смерти); материальная обеспеченность. Банк не должен предоставлять кредит предприятию, руководство которого не заслуживает доверия, т.е. если имеются признаки, что заемщик не будет скрупулезно придерживаться условий кредитного соглашения. Банку предпочтительнее иметь дело с клиентом, который владеет домом и проживает в нем в течение ряда лет, а также нечасто меняет место работы, женат, имеет семью, детей и т.д. Это служит, как правило, свидетельством благонадежности и дает определенную гарантию, что клиент не прекратит выплату долга в экстремальной ситуации. Если клиент ранее получал ссуду в этом банке или если он имеет здесь же солидный депозитный счет, то это существенно повышает его шансы на получение кредита. Руководитель предприятия в идеале должен быть среднего возврата и иметь солидную профессиональную подготовку в избранной сфере коммерческой деятельности.

3. Оценка кредитоспособности заемщика и риска, связанного с выдачей ссуды. После беседы кредитный инспектор должен принять решение: продолжать работу с кредитной заявкой или ответить отказом. Если предложение клиента расходится в каких-то важных аспектах с принципами и установками политики, которую проводит банк в области кредитных операций, то заявку следует решительно отвергнуть. При этом необходимо объяснить заявителю причины, по которым кредит не может быть предоставлен. Если же кредитный инспектор по итогам предварительного интервью решает продолжить работу с клиентом, то он должен провести углубленное и тщательное обследование финансового положения предприятия - заемщика. Это один из самых важных этапов процесса кредитования, поскольку он позволяет предвидеть вероятность своевременного возврата ссуд и эффективность их использования.

4. Принятие решения о целесообразности выдачи кредита и форме его предоставления - структурирование ссуды. В случае благоприятного заключения о кредитоспособности потенциального заемщика коммерческий банк принимает решение о возможности выдачи ссуды и, ориентируясь на класс кредитоспособности, разрабатывает условия кредитного договора. Этот этап еще называется структурированием ссуды. В процессе структурирования работник банка, занимающийся данным кредитом, определяет позицию банка в отношении основных параметров ссуды: вид кредита, сумма, срок, обеспечение, процентная ставка, схема погашения и прочие условия.

Форма кредита определяется в зависимости от категории заемщика и особенностей кредитуемого мероприятия. Например, при финансировании сколько-нибудь долгосрочного мероприятия и при особо доверительном отношении к заемщику банк может открыть ему кредитную линию.

Сумма кредита обычно индивидуальна, поскольку определяется финансовыми потребностями и возможностями кредитора и заемщикаЧем более продолжителен срок ссуды, тем выше риск, тем больше вероятность того, что возникнут непредвиденные трудности и клиент не сможет погасить долг в соответствии с договором.

В конечном итоге, срок сделки займа-кредитования определяет временные границы пользования ссуженными средствами и расчетов по погашению и оплате ссуды. Конкретные сроки сделок всегда являются результатом компромисса разнонаправленных интересов кредитора и заемщика. Но несмотря на индивидуальный характер каждого договорного соглашения, в банковском деле применяется определенная унификация, результатом которой становятся займы и кредиты на 1-2-3-6-9-12 месяцев.

Процентная ставка по кредиту определяется обеими сторонами самостоятельно и зависит от стоимости кредитных ресурсов, характера ссуды и степени риска, связанного с ней. Обычно ставки ранжируются в зависимости от рассчитанного класса кредитоспособности заемщика

Порядок погашения кредита определяется банком по согласованию с клиентом в зависимости от величины и регулярности получения прибыли, обычно поквартально. Для этого разрабатывается график погашения ссуды. Правильное определение сроков выплаты долга также оказывает серьезное влияние на успех кредитной сделки. Если банк определит слишком напряженные сроки погашения ссуды, то заемщик может остаться без капитала, необходимого для нормального функционирования, и прибыль не будет расти согласно первоначальным наметкам.

Банк должен определить *конечный срок* погашения кредита с занесением точной даты возврата средств в договор и предусмотреть условия продления сроков возврата средств (пролонгацию) в случае их несвоевременного поступления.

При выборе обеспечения банк должен руководствоваться основными положениями. Но в любом случае вопрос обеспечения должен решаться уже после того, как кредитная сделка сочтена приемлемой для банка.

5. Заключение кредитного договора и оформление кредитного дела заемщика. Приняв положительное решение о выдаче кредита и произведя структурирование ссуды, банк проводит переговоры с клиентом и разрабатывает компромиссный вариант договора, устраивающий обе стороны. При этом банк должен учитывать степень финансовой стесненности заемщика, наличие у него альтернативных источников кредита со стороны конкурирующих кредитных учреждений. Если поле маневра клиента ограничено, банк может настаивать на более жестких условиях в отношении сроков погашения, обеспечения, стоимости кредита и т.п.

*Кредитный договор* - это развернутый документ, который подписывают участники кредитной сделки и который содержит подробное описание всех условий предоставления ссуды. При этом банк должен располагать письменным решением правления банка, удостоверяющим полномочия должностных лиц на подписание соглашения. В кредитном деле должны находиться:

 1. Заявление на получение кредита установленного образца.

 2. Устав, учредительный договор, решение о регистрации предприятия, карточка с образцами подписей, регистрационная карта налоговой инспекции.

 3. Последний годовой (квартальный) баланс с приложениями 2 и 5 и баланс на последнее число отработанного месяца с отметкой.

 4. Финансовый план прибылей и убытков на предстоящий квартал (копия плана, представляемого в налоговую инспекцию).

 5. Технико-экономическое обоснование финансовой операции, под которую запрашивается кредит, ожидаемой прибыли от его реализации с подробным расчетом себестоимости (затрат) сделки, увязка прибыли от сделки с результатами работы всего предприятия.

 6. Копии договоров, контрактов, протоколов о намерении, платежных документов, подтверждающих реальность сделки, проекта.

 7. Проект договора о залоге с перечнем имущества, предлагаемого в залог, либо другие документы, обеспечивающие погашение кредита (гарантия и т.д.).

 8. Согласование с КУГИ, если предприятие имеет долю государственной собственности.

 9. В случае получения кредита для нового строительства:

 а) справка о лице, которому принадлежит право собственности на земельный участок под строительство, характер и сроки этого права;

 б) разрешение местных органов власти на строительство, реконструкцию;

 в) данные о наличии утвержденной проектной документации и заключение вневедомственной экспертизы, в том числе экологической.

 10. Аудиторское заключение за последние 2-3 года работы для предприятий с иностранными инвестициями и акционерных обществ, для остальных - в случае крупных кредитов.

 11. Кредитный договор с обязательной визой юриста.

 12. Подробное заключение о целесообразности выдачи кредита экспертного работника (начальника кредитного отдела).

 13. Анкета клиента.

 14. Срочное обязательство на дату возврата кредита, карточка с образцами подписей, оформленная и заверенная в установленном порядке, разрешение на открытие ссудного счета.

Также для осуществления лучшего контроля над ходом погашения ссуды в кредитном досье содержатся переписка по ссуде (переписка клиента, записи телефонных разговоров и т.д.) и текущие материалы о кредитоспособности клиента (сведения, полученные от других банков, телефонные запросы и т.д.), а также другая финансово-экономическая информация (финансовые отчеты, аналитические таблицы, графики погашения кредитов и т.п.).

Клиентов, получающих в банке кредит, хорошо было бы познакомить с УК РФ от 13.06.96, а точнее, с двумя статьями: ст. 176 и 177. По статье 176 "Незаконное получение кредита" получение кредита либо льготных условий кредитования путем предоставления банку заведомо ложных сведений о финансовом положении клиент наказывается штрафом в размере от 200 до 500 минимальных размеров заработной платы, арестом от 4 до 6 месяцев либо лишением свободы от 2 до 5 лет. Статьей 177 "Злостное уклонение от погашения кредитной задолженности" предусмотрен штраф в размере от 200 до 500 минимальных размеров заработной платы, обязательные работы на срок от 185 до 240 часов, арест от 4 до 6 месяцев либо лишение свободы до 2 лет.

Все документы по кредитному делу заемщика подшиваются в папку, на обложке которой указываются наименование заемщика, номер кредитного договора, дата его заключения, шифр, номер ссудного счета в банке.

Кредитный договор может считаться заключенным лишь с момента предоставления определенной суммы. Именно в этот момент, но не раньше возникает обязательство клиента вернуть предоставленный кредит. Обычно банк предоставляет клиенту кредит путем зачисления соответствующей суммы единовременно или по частям на расчетный (или другой) счет клиента.

По кредитному договору клиент обязан вернуть в срок полученный кредит, уплатить банку проценты за пользование кредитом, не уклоняться от банковского контроля, а также не ухудшать свое хозяйственно-финансовое состояние, соблюдать целевое назначение полученного кредита, предоставить и гарантировать наличие обеспечения по кредитному договору в течение всего срока кредитования, т.е. по день фактического возврата кредита. За нарушение срока возврата полученного кредита клиент обязан уплатить банку повышенные проценты, что также должно быть отмечено в договоре.

После завершения всех процедур по оформлению и подписанию кредитного договора в бухгалтерии для осуществления всех расчетов по выдаче и погашению кредита, начислению и взиманию процентов кредитный отдел банка передает срочное обязательство на дату возврата кредита, подписанное руководителем, главным бухгалтером и заверенное печатью заемщика, а также распоряжение об открытии ссудного счета со ссылкой на номер и дату кредитного договора с указанием вида кредита, его шифра. На основании этих документов предприятиям открываются специальные и простые ссудные счета. Со специальных ссудных счетов кредиты предоставляются торговым и снабженческо-сбытовым организациям (на выплату заработной платы, на осуществление платежей в бюджет и т.д.).

В конечном итоге, условия выдачи ссуды, а также ее учет и погашение зависят от *применяемых методов кредитования*, в основе которых лежит взаимовыгодность кредитной сделки для клиента и для банка, оговариваются при заключении кредитного договора.

6. Контроль над выполнением условий договора и погашения кредита (кредитный маркетинг). Это также очень важный этап процесса кредитования, поскольку его конечная цель - обеспечить погашение в срок основного долга и уплату процентов по ссуде. На этом этапе банк контролирует регулярность поступления процентов за пользование кредитом, проводит плановые и внеплановые проверки на местах с составлением акта проверки. В ходе таких проверок контролируется соответствие расходования ссуды ее целевому назначению, предусмотренному в кредитном договоре.

7. Возврат кредита с процентами и закрытие кредитного дела. Это завершающая стадия кредитных взаимоотношений банка с заемщиком. Как правило, за 2 - 4 недели до наступления срока погашения ссуды кредитный работник связывается с заемщиком и уточняет перспективы погашения кредита. Если клиент просит о пролонгации, то он обязан в пятидневный срок направить в банк официальное письмо с подробным изложением причин непогашения ссуды в срок. При положительном решении вопроса о пролонгации ссуды составляется дополнительное соглашение к кредитному договору. В этом документе указываются новые сроки возврата ссуды и процентная ставка (в случае изменения). При наступлении срока возврата ссуды кредитный работник проверяет по бухгалтерским документам факт возврата ее и правильность перечисленных процентов. При необходимости ликвидация задолженности производится выставлением инкассового поручения на бесспорное списание средств с причитающимися процентами.

При возникновении просроченной задолженности действует следующий порядок:

 - в случае перевода кредита на счет просроченных ссуд кредитный работник составляет докладную записку с указанием причин и перспектив погашения задолженности;

 - в недельный срок должнику направляется претензионное письмо о возврате ссуды, которое передается руководству данного предприятия или направляется заказным письмом на юридический адрес предприятия. По истечении 2-месячного срока при невозврате ссуды по действующему законодательству дело передается в арбитраж или в суд.

После полного погашения ссуды и соответствующих процентов кредитное дело закрывается. На отдельном листе указываются даты выдачи и возврата ссуды, расчеты по начислению процентов и даты их перечисления (лист подшивается в дело). Далее на этом листе делается отметка "кредит возвращен полностью с процентами, кредитное дело №\_\_ закрыто (дата закрытия)". Отметка заверяется подписями кредитного работника и главного бухгалтера банка, а начальник планово-экономического управления банка делает отметку о передаче кредитного дела в архив, где оно хранится в течение трех лет с момента его закрытия. список используемой литературы

Виды страхования. Советы потребителям страховых услуг. - М.: Финансовая газета, 1996. №. 3. - 74 с.

Экономическая газета «Эпиграф» [№15 (515) от 23.04.2005] .

Ахвледиани Ю.Т. Имущественное страхование. М.- 2001

5. Артемов Н.М. Валютный контроль. - М.: Профобразование, 2001.

6. Финансы и кредит - Трошин А.Н. – Учебник, 2009

1. [↑](#footnote-ref-1)