Фирма может получить “короткие” деньги путем получения торгового кредита от продавца товара. Однако часто получение торгового кредита и увеличение срока его предоставления осложняются из-за его неэффективности для продавца или из-за ненадежности оплаты поставки покупателем с низкой кредитоспособностью. Если этот способ получения денежных средств для фирмы недоступен, то она может прибегнуть к банковскому финансированию.

***Банковский кредит классифицируется:***

*1. В зависимости от обеспечения*

*-без обеспечения (бланковый );*

*-под обеспечение (под вексель, под товары и фонды, под залог недвижимости – ипотека.*

*2.По срокам погашения:*

*-до востребования (онкольный);*

*-краткосрочный;*

*-долгосрочный;*

*3. По способу погашения*

*-единовременным платежом;*

*-в рассрочку.*

*4. По методу удержания процента:*

*-в момент предоставления;*

*-в момент погашения.*

В данном параграфе рассмотрены следующие формы банковского кредитования:

-*срочный кредит;*

*-контокоррентный кредит;*

*-онкольный кредит;*

*-учетный кредит;*

*-акцептный кредит;*

*-ломбардный кредит;*

*-аваль-кредит и другие;*

*- факторинг и форфейтинг, которые также являются формами банковского финансирования будут рассмотрены в следующих параграфах.*

Порядок кредитования предприятия банком, оформление и погашение кредитов регулируются кредитным договором. Для получения кредита заемщик подает в банк необходимые документы:

-заявка, в которой указываются цель получения кредита, сумма и срок, на который он испрашивается;

-учредительные документы заемщика;

-финансовая отчетность;

-карточка с образцами подписей и печати.

В зависимости от результатов анализа представленных документов на тех или иных условиях заключается кредитный договор, в котором указываются вид кредита, сумма и срок погашения, проценты за пользование кредитом, вид обеспечения кредита, форма передачи кредита заемщику.

***Срочный кредит* —** прямой, необеспеченный кредит на срок не более 90 дней, обычно оформляемый в виде простого векселя, подписанного заемщиком.

В странах с недостаточно развитыми рыночными отношениями и законодательством вместо простого векселя оформляется обычное *специальное кредитное соглашение* между банком и фирмой. Денежные средства по срочному займу предоставляются единовременно в полной сумме и возвращаются с процентами в полной сумме займа одномоментно.

Заимствование средств таким способом фирма осуществляет в *исключительных ситуациях,* когда возникают неожиданные потребности в фондах. Поэтому срочные займы имеют *высокую стоимость,* связанную с высокими административными издержками по оформлению и исполнению договоров такого типа.

***Контокоррентный кредит*** (от итал. conto corrent — текущий счет) предусматривает ведение банком текущего счета клиента с оплатой поступивших расчетных документов и зачислением выручки. Если средств клиента оказывается недостаточно для погашения обязательств, банк кредитует его в пределах установленной в кредитном договоре суммы, т. е. контокоррент может иметь и дебетовое, и кредитовое сальдо.

Существуют специальные ***овердрафтные счета***, когда банк кредитует клиента сверх установленной кредитным договором суммы. Расчеты по контокорренту проводятся с установленной договором периодичностью путем сальдирования платежей и поступлений и определения реальной суммы предоставленного кредита.

***Овердрафт* —** это допущение дебетового остатка на счете клиента**.** Во многих странах клиентские овердрафты *запрещены* законодательно (однако они активно используются в Великобритании). Овердрафт рассматривается как своеобразная ссуда клиенту, которая должна быть погашена в короткие сроки и по процентной ставке, превышающей среднерыночную.

***Онкольный кредит*** (от англ. on call — по требованию) является разновидностью контокоррента и выдается, как правило, под залог товарно-материальных ценностей или ценных бумаг. В пределах обеспеченного кредита банк оплачивает все счета клиента, получая право погашения кредита по первому своему требованию за счет средств, поступивших на счет клиента, а при их недостаточности — путем реализации залога. Процентная ставка по этому кредиту ниже, чем по срочным ссудам.

***Учетный (вексельный) кредит*** предоставляется банком векселедержателю путем покупки (учета) векселя до наступления срока платежа. Векселедержатель получает от банка указанную в векселе сумму за вычетом учетного процента, комиссионных платежей и других накладных расходов. Закрытие кредита осуществляется на основании извещения банка об оплате векселя.

Известны и другие формы кредитования с помощью банковского векселя. Например, предприятие может приобрести банковский вексель по цене ниже номинала и использовать его в качестве платежного средства. Последнее в цепочке предприятие в нужный момент предъявит вексель банку для погашения и получит означенную в нем сумму. Предприятие, купившее банковский вексель, получает дополнительный источник краткосрочного финансирования (разница между номиналом векселя и уплаченной за него суммой), кроме того, не происходит срыва платежей в цепочке.)

***Акцептный кредит*** используется в основном во внешней торговле и предоставляется поставщиком импортеру путем акцепта банком выставленных на него экспортером тратт.

***Аваль –*** поручительство за лицо, обязанное по векселю, обычно на лицевой стороне векселя или аллонже. Банк, выдавший такую гарантию (авалист), отвечает за платёж по векселю в том же объёме, что и лицо которому он дан, т.е., несёт солидарную ответственность. Авалист, оплативший вексель имеет право требовать возмещения платежа, за которое он дал аваль, а также с лиц, ответственных перед последним.

***Ломбардный кредит*** осуществляется в форме банковского кредита под залог депонируемых в банке ценных бумаг. В залог обычно принимаются ценные бумаги, котирующиеся на бирже или имеющие организованный свободный рынок.

Сумма кредита составляет от 50 до 90% их курсовой стоимости. Срок кредита обычно не превышает трех месяцев.

Контракт на получение ломбардного кредита может предусматривать различные условия выплаты долга: заемщик может весь долг погасить единовременным платежом в срок, предусмотренный контрактом; может в этот срок выплатить лишь часть долга, а оставшуюся часть погашать в следующем периоде; может быть предусмотрен вариант на продление срока погашения на следующие три месяца. При расчетах учитывается точное количество дней в месяце, продолжительность года принимается равной 360 дней.

В случае, если заемщик не погасит кредит вовремя, он обязан рассчитаться с кредитором по увеличенной (штрафной) процентной ставке за весь период просрочки платежа. Если кредит все же не будет погашен, право собственности переходит к кредитору, который реализует имущество и удерживает из выручки сумму долга вместе с начисленными процентами.

***Кредит на финансовом рынке.*** Крупные хорошо известные компании иногда производят краткосрочные займы посредством продажи краткосрочных коммерческих векселей и других инструментов финансового рынка. Краткосрочный коммерческий вексель представляет собой необеспеченное краткосрочное переводное долговое обязательство, обращающееся на финансовом рынке. Поскольку такие векселя необеспечены и являются инструментами этого рынка, только самые кредитоспособные компании могут использовать коммерческий вексель в качестве источника краткосрочного финансирования.

Принципиальное преимущество займа под коммерческий вексель как источника краткосрочного финансирования в том, что он обычно дешевле, чем краткосрочная коммерческая ссуда в коммерческом банке. В зависимости от изменения процентной ставки ставка по коммерческому векселю на 1—6% ниже, чем первоклассная ставка по банковским кредитам для высоконадежных заемщиков. Для большей части компаний займы под коммерческие векселя дополняют банковские кредиты. В действительности дилеры по коммерческим векселям требуют от заемщиков поддержания кредитных отношений с банками для того, чтобы обеспечить опору хождению коммерческого векселя. Это гарантирует им то, что кредиты по коммерческим векселям будут погашены.

Однако обычно развитие рынка коммерческих векселей и других финансовых рынков происходит за счет банковских кредитов. Доля на рынке общего корпоративного финансирования, удовлетворяемого банками, постоянно снижается. Вместо выпуска соло-векселя, некоторые корпорации выпускают так называемые банковские коммерческие векселя. В этом случае банк предоставляет аккредитив, гарантирующий инвестору оплату обязательств компании. Качество инвестиций в этом случае зависит от кредитоспособности банка, а вексель участвует в котировках рейтинговых агентств. За предоставление аккредитива банк взимает комиссионное вознаграждение в зависимости от максимальной суммы кредита, который он гарантирует. Обычно комиссионный сбор составляет 1/8 или 1/4%. Кроме того, банк часто предоставляет кредит для использования на рынке векселей и взимает за это сбор 1/8 или 1/4%.

Предположим, что Second National Bank of Palo Alto выпустил аккредитив на сумму 50 млн. дол., чтобы обеспечить займы по коммерческим векселям Insell Corporation. Комиссионный сбор 1/4%, а плата за пользование кредитом 1/8%. Если средний объем займа по коммерческим векселям составляет 20 млн. дол., то годовая стоимость аккредитива будет равна 1/4% х 50 000 000 дол. = 125 000 дол. + 1/8% х 20 000 000 дол. = = 25 000 дол. или всего 150 000 дол. Что касается не очень известных компаний — различных частных фирм и непервоклассных компаний, то им выгоднее использовать банковские векселя. Это позволяет проникнуть на рынок коммерческих пенных бумаг тогда, когда общие издержки меньше, чем в случае прямого займа средств у банка.

***Банковские акцепты.*** Для компаний, занимающихся международной торговлей или хранением и доставкой определенных, пользующихся спросом товаров, приемлемым источником финансирования могут быть банковские акцепты. Американская компания желает импортировать на 100 000 дол. электронных комплектующих из Японии, две компании договариваются об использовании 90-дневного срочного векселя при оплате. Американская компания открывает в своем банке аккредитив. Это означает, что банк соглашается акцептовать тратту, переведенную в адрес компании через японский банк. Японская фирма отгружает товары и в то же время выписывает тратту, являющуюся указанием американской фирме оплатить сумму поставки в 90-дневный срок. Затем тратта передается японскому банку. Согласно предварительной договоренности тратта посылается в американский банк и акцептуется этим банком. В этот момент она становится банковским акцептом. В сущности, банк принимает на себя ответственность за оплату, таким образом, заменяя трассата — американскую компанию — собой.

Если банк хорошо известен и довольно крупный, как большая часть банков, занимающихся акцептовыванием тратт, то после акцепта тратта становится высоколиквидным рыночным финансовым инструментом. В итоге трассант, японская компания, может не держать тратту до дня установленного платежа; она может продать тратту на рынке за цену, меньшую, чем ее номинальная стоимость. Эта скидка представляет собой процент инвестора. По истечении 90 дней инвестор представляет акцепт в банк для оплаты и получает 100 000 дол. К этому времени американская компания обязана иметь средства на своем счете, достаточные для покрытия тратты. Таким образом, она профинансировала свой импорт на период в 90 дней. Вероятно, японский экспортер назначил бы менее высокую цену, если бы оплата производилась сразу после доставки товара. В этом смысле американская компания оказывается в положении заемщика.

***Необеспеченный банковский кредит.*** Для наглядности удобно разделить коммерческие кредиты на две категории: обеспеченные и необеспеченные. Почти все без исключения финансовые институты не предоставляют необеспеченных кредитов просто потому, что заемщик, который имеет возможность взять необеспеченный кредит, может занять средства с меньшими затратами в коммерческом банке. Следовательно, наше обсуждение необеспеченных ***кредитов будет касаться только коммерческих банков.***

Краткосрочные необеспеченные банковские кредиты обычно определяются как "самоликвидирующиеся" в том смысле, что покупаемые на эти средства активы и выручка, которую они приносят, генерируют поток денежных средств, необходимых для выплаты займа. Некогда банки ограничивали свои услуги в сфере кредитования исключительно необеспеченными кредитами, но сейчас они предлагают широкий спектр коммерческих ссуд, отвечающий специфическим нуждам заемщика. Однако краткосрочный самоликвидирующийся кредит все еще популярен как источник коммерческого финансирования, в частности, в области сезонного финансирования наращивания дебиторской задолженности и запасов. Необеспеченные краткосрочные ссуды могут предоставляться по кредитной линии или соглашению о револьверном займе, или для удовлетворения случайной потребности в средствах. Долговое обязательство формально подтверждается простым векселем, подписанным заемщиком, в котором указаны срок, сумма выплаты и процент за пользование кредитом.

***Кредитная линия (line of credit)*** — договор между банком и его клиентом, представляющий собой обещание банка предоставить клиенту определенную сумму денег до некоторого лимита в течение определенного срока.

Обычно договор заключается на 1 год и через год подлежит обновлению. Часто кредитная линия возобновляется после того, как банк получает заверенный аудитором годовой отчет о деятельности компании и возможность изучить результаты этой деятельности. Если окончание периода, за который отчитывается заемщик, приходится на 31 декабря, банк может установить такой период действия кредитной линии, который истекал бы где-нибудь в марте. В марте банк и компания встречаются для обсуждения кредитных потребностей фирмы в будущем году в свете результатов ее деятельности за прошлый год. Объем кредита базируется на оценке банком кредитоспособности заемщика и его потребности в средствах. В зависимости от изменения этих условий кредитная линия может быть возобновлена, начиная со срока прекращения действия предыдущего соглашения или даже ранее, если возникла необходимость изменить условия.

Вероятно, документом, который дает исчерпывающую информацию о потребности заемщика в краткосрочном кредитовании является Cash-Flow. Если максимальная потребность заемщика в кредите на предстоящий год оценивается в 800 000 дол., компания может попытаться заключить соглашение на сумму 1 млн. дол. для того, чтобы уберечь себя от непредвиденных ситуаций. Пойдет ли банк навстречу компании, конечно, зависит от оценки ее кредитоспособности. Если банк согласится, фирма может взять краткосрочную ссуду — обычно 90 дней — на сумму до 1 млн. дол.

Кредитная линия может оформляться в виде *письменного* кредитного соглашения клиента с банком или являться результатом *устной* договоренности (обычно в странах с развитой кредитной системой). Кредитная линия открывается *под регулярное использование.* Различают обусловленную (связанную) и необусловленную кредитные линии. При открытии *связанной кредитной линии* банк предоставляет возможность фирме использовать денежные средства только под определенные цели. В случае *необусловленной* кредитной линии фирма может использовать полученный кредит на любые цели.

Так как некоторые банки рассматривают этот вид кредитования как сезонное или временное финансирование, они могут потребовать, чтобы заемщик в определенное время не пользовался кредитом. Зачастую от заемщика могут потребовать погашения задолженности банку за определенный период. Этот период обычно равен 1—2 месяцам. Само по себе погашение является подтверждением того, что ссуда действительно имела сезонный характер. Если бы интервал времени, в течение которого прибыльная фирма не должна была иметь задолженности по ссуда, сократился от 4 месяцев два года назад до 2 месяцев в прошлом году и до 0 в текущем, это означало бы, что банковский кредит фирма использует для финансирования постоянной потребности в денежных средствах.

Несмотря на массу преимуществ для заемщика ***кредитная линия не представляет собой формального обязательства банка предоставить кредит.*** ***Заемщика часто информируют о заключении соглашения посредством извещения о том, что банк хотел бы предоставить кредит на определенную сумму.*** Пример такого письма показан на ***рис.*** ***2.3.*** Это письмо не является юридическим обязательством банка. Если бы кредитоспособность заемщика ухудшилась в течение года, банк мог бы отказаться от предоставления кредита. Однако в большинстве случаев банк считает такое соглашение своим обязательством.

***Револьверный кредит (revolving credit)* —** автоматически возобновляемый кредит (или аккредитив), кредитная линия. Юридически формализованный контракт о предоставлении кредита на некую максимальную сумму в течении определенного периода.

Если финансовое положение фирмы не изменяется, то ранее предоставленная ей кредитная линия *пролонгируется* на фиксированный срок (обычно на год). При пересмотре кредита уточняются следующие параметры кредита: размер кредитной линии, процентная ставка по кредиту и другие условия. *Размер процентной ставки —* особо важная категория для банка, так как колеблемость процентных ставок во времени резко возрастает.

Револьверная кредитная линия может быть и *обеспеченной,* если банк требует внесения залога для ее открытия.

***Револьверный кредит в отличии от кредитной линии представляет собой юридическое обязательство предоставлять кредит в пределах установленного объема на протяжении установленного периода. Пока обязательство сохраняет силу, банк должен предоставлять кредит, когда бы заемщик не пожелал, при условии, что общая его сумма не превысит определенной максимальной величины.***

***Процентные ставки.*** В отличие от процентных ставок по "безличным" финансовым инструментам денежного рынка, таким, как казначейские векселя, банковские акцепты и краткосрочные коммерческие векселя, условия по большинству коммерческих ссуд определяются в процессе личных переговоров между заемщиком и кредитором. В некоторых случаях банки стараются изменить ставку процента в зависимости от кредитоспособности заемщика: чем ниже кредитоспособность, тем выше ставка процента. Процентные ставки также изменяются в зависимости от состояния финансового рынка. Одной из величин, изменяющихся вместе с состоянием рынка, является базисная ставка.

***Базисная ставка (prime rate)*** — это ставка по ссудам благополучным в финансовом отношении компаниям. Процентная ставка, устанавливаемая банками для крупных кредитоспособных клиентов, — единая в пределах страны.

**Отклонения от базисной ставки.** Несмотря на то, что по определению "базисная ставка" — это цена, которую устанавливает банк наиболее кредитоспособным клиентам, в последнее время на практике дело обстояло иначе в условиях ужесточающейся конкуренции между банками за корпоративных клиентов, а также возросшей конкуренции со стороны рынка коммерческих векселей. Хорошо известные благополучные в финансовом отношении компании часто берут ссуды с процентной ставкой ниже базисной. Устанавливаемая ставка основана на величине предельной стоимости денежных средств банка, которая отражается ставкой, выплачиваемой на финансовом рынке по депозитным сертификатам. К стоимости средств прибавляется процентная маржа, и в сумме получается ставка, которую платит клиент. Эта ставка изменяется ежедневно в соответствии с изменениями ставок финансового рынка. Как правило, ставка, которую платит клиент, на *1/4—*1% ниже базисной. Разница зависит от условий конкуренции и от относительной рыночной "силы" заемщика.

Другие заемщики платят либо базисную ставку, либо ставку, превышающую базисную. Установление кредитной ставки банка связано с базисной ставкой. Банк может предоставить компании кредитную линию со ставкой на 1/2% выше базисной. Если базисная ставка 10%. то стоимость кредита для заемщика 10,5%. Если базисная ставка понизится до 8%, заемщик будет платить 8,5%. Различия процентных ставок, устанавливаемых банком для разных клиентов, предположительно должны отражать только разницу в их кредитоспособности. Однако на эту разницу влияют и другие факторы. Среди них: денежные остатки на счетах и другие суммы, характеризующие взаимоотношения между клиентом и банком (например, трастовый бизнес). Хороший клиент, который в прошлом поддерживал значительные остатки на счетах, может получить менее "дорогой" кредит, чем другая, равная ему по кредитоспособности фирма, у которой меньшие остатки на счетах. Еще одним фактором, определяющим отличие ставки от базисной, является стоимость обслуживания кредита. Вести дела по некоторым обеспеченным ссудам обходится банку весьма дорого, и эти издержки должны быть переложены на заемщика либо в виде увеличения процентной ставки, либо в виде дополнительного сбора.

Таким образом, ставка по краткосрочным ссудам зависит от стоимости средств банка, текущей базисной ставки, кредитоспособности заемщика, текущих и перспективных отношений между заемщиком и банком, а иногда и от других факторов. Из-за наличия постоянных издержек, связанных с изучением кредитоспособности заемщиков и обработкой ссуды, можно ожидать, что проценты по небольшим ссудам будут выше, чем проценты по крупным кредитам.

**Методы расчета процентной ставки.** Есть 3 способа уплаты процентов по ссуде:

* 1. *на инкассовой основе;*
	2. *на основе дисконта;*
	3. *на основе накопления.*

Согласно первому из них ссудный процент выплачивается в момент погашения векселя. При втором способе взимания процентов на базе дисконта ссудный процент вычитается из исходной суммы займа.

***Пример.*** *Если сумма ссуды равна 10 000 дол. под 12% на 1 год, эффективная ставка процента по первому способу составляет:*

***1200 дол. /10 000 дол. = 12%.***

*При взимании процентов на базе дисконта величина ставки равна не 12%,*

***а 1200 дол. /8800 дол. = 13,64%.***

*Когда процент выплачивается на базе дисконта, мы используем в течение года только 8800 дол., но должны выплатить 10 000 долл. в конце года. Таким образом, эффективная ставка процента по второму способу выше, чем по первому. Следует отметить, что большая часть ссуд погашается по первому методу.*

*По ссудам с погашением в рассрочку банки и другие кредиторы обычно устанавливают проценты на базе сложения. Это означает, что процент прибавляют к сумме выплат средств для того, чтобы определить номинальную стоимость векселя. Предположим, что в нашем примере ссуда с погашением в рассрочку предоставлялась на условиях 12 равных ежемесячных выплат, а ссудный процент составил 12%. Заемщик получил 10 000 долл., а номинал векселя, следовательно, равен 11 200 дол. Таким образом, 1200*

***Компенсационные остатки***. В дополнение к ссудному проценту коммерческие банки часто требуют от заемщика поддерживать остатки на счете в банке в объеме, прямо пропорциональном либо сумме кредита, либо сумме комиссионных. Эти минимальные остатки известны как компенсационные остатки. Требуемый объем компенсационных остатков варьируется в зависимости от конкретных условий на рынке кредитов и специфики отношений между кредитором и заемщиком. Банки хотели бы иметь остатки, составляющие, по крайней мере, 10% от предельной суммы кредита.

***Пример.*** *Если предельная сумма равна 2 млн. долл., то заемщик должен был бы держать на счетах в среднем 200 000 долл. в год. Может иметь место и другой вариант: банк может потребовать, чтобы объем остатков составлял в среднем 8% от размера кредита плюс 5% на сумму задолженности клиента банку в течение срока использования кредита. Если кредитная линия фирмы составляла 2 млн. долл., а средний объем используемых заемных средств — 600 000 долл., то компенсационные остатки составили бы  130 000 долл.*

***Обеспеченный кредит.*** Многие фирмы не могут получить необеспеченную ссуду либо потому, что они еще не доказали свою надежность, либо потому, что банкиры невысоко оценивают способность фирмы выплатить долг. В обмен на предоставление ссуды кредиторы требуют обеспечение в виде ценных бумаг, которое сократит риск потери их средств. У кредиторов, имеющих ценные бумаги, 2 источника погашения ссуды: денежные средства, направляемые на обслуживание задолженности, а если этот источник не сработает по какой-то причине, то стоимость залога. Большинство кредиторов не предоставляет кредит, если ожидаемый приток денежных средств фирмы недостаточен для обеспечения высокой вероятности своевременного обслуживания задолженности. Для того чтобы сократить риск, они требуют в залог ценные бумаги.

***Стоимость обеспечения.*** Превышение рыночной цены обеспечения над суммой кредита определяет степень защищенности ссуды. Если заемщик не в состоянии выполнить свои обязательства, кредитор может продать обеспечение и удовлетворить свои требования. Если поступления от продажи обеспечения превышают сумму кредита и процентов, то разница переводится на счет заемщика. Если стоимость обеспечения оказывается меньше суммы претензий, кредитор становится обычным необеспеченным кредитором на сумму, составляющую разницу. Так как обеспеченные кредиторы не желают становиться необеспеченными, они обычно принимают обеспечение, рыночная стоимость которого значительно выше суммы кредита, для того, чтобы минимизировать вероятность их неспособности продать это обеспечение по цене, которая полностью удовлетворила бы его претензии. Степень защищенности, к которой стремится кредитор, изменяется в зависимости от кредитоспособности заемщика, вила имеющегося у него обеспечения и финансового института, предоставляющего ссуду. Размер залога варьируется в зависимости от нескольких факторов. Наиболее важным из них является ликвидность обеспечения. Если залог может быть быстро продан на рынке без снижения цены на него, то кредитор, вероятно, пойдет на предоставление ссуды, объем которой составляет значительный процент от стоимости обеспечения. С другой стороны, если залог — это специальный механизм, предназначенный именно для данной компании и не имеющий вторичного рынка, кредитор может вообще не предоставить кредита. Имеет значение также срок залога. Если он близок к сроку ссуды, то обеспечение будет более ценным для кредитора, чем в случае, когда оно носит более долгосрочный, чем кредит, характер. Так как обеспечение реализуется за деньги, то поступления от его реализации могут служить для погашения ссуды. Еще одним фактором является степень риска, связанная с залогом. Чем больше колебания его рыночной стоимости или чем меньше уверен кредитор в оценке его стоимости, тем менее привлекателен залог с точки зрения кредитора. Таким образом, ликвидность, срочность и риск определяют привлекательность различных видов залога для кредитора, а следовательно, и сумму финансирования, доступную компании.

***Цессия.*** Дебиторская задолженность — это один из наиболее ликвидных активов фирмы; следовательно, она представляет собой хорошее обеспечение по ссуде. С точки зрения кредитора, основные трудности, которые встречаются при обеспечении этого вида, — затраты на обслуживание задолженности и риск обмана. Чтобы проиллюстрировать природу рассматриваемого соглашения, мы поговорим о типичной ссуде под цессию на дебиторскую задолженность. Компания может взять ссуду под векселя в банке или другом финансовом институте. Поскольку процентные ставки по банковским ссудам обычно ниже, фирма, как правило, сначала пытается взять ссуду в банке.

**Качество и размер дебиторской задолженности.** Оценивая просьбу о предоставлении ссуды, кредитор анализирует качество дебиторской задолженности фирмы для того, чтобы определить, какой объем кредита может соответствовать такому обеспечению. Чем выше качество дебиторских счетов фирмы, тем выше объем кредита, определяющийся процентом от номинальной стоимости закладываемой дебиторской задолженности. Кредитор не обязан принимать в качестве обеспечения все дебиторские счета заемщика; обычно счета, имеющие низкий кредитный рейтинг или вообще не имеющие рейтинга, не могут служить обеспечением. В зависимости от качества заложенной дебиторской задолженности кредитор предоставляет кредит в размере 50—80% ее номинальной стоимости.

**Суть процесса.** Предположим, кредитор решил предоставить фирме кредит в размере 75% номинальной стоимости заложенной дебиторской задолженности. Затем фирма посылает кредитору реестр счетов, содержащий наименования дебиторов, даты выписки счетов и суммы счетов. Иногда кредитор требует свидетельство об отгрузке товара, например счет. После получения реестра счетов кредитор предлагает заемщику подписать вексель и договор о предоставлении обеспечения. Затем фирма получает ссуду в размере 75% номинальной стоимости счетов, указанных в реестре.

Ссуда под вексель может быть получена либо с уведомлением, либо без уведомления. Во втором случае клиенты фирмы не извещаются о том, что их счета были использованы в качестве обеспечения по ссуде. Когда фирма получает платеж по счету, она переводит его вместе с другими аналогичными платежами кредитору. Кредитор сопоставляет суммы платежа и счета и сокращает объем задолженности, заемщика на 75% общей суммы платежа. Оставшиеся 25% относятся на кредит счета заемщика в этом банке. При цессии без уведомления кредитору необходимо принять меры предосторожности, дабы увериться в том, что заемщик не удержит платежный чек. Напротив, при цессии с уведомлением дебитору сообщают о совершении цессии, и денежные переводы он направляет уже в адрес кредитора. В этом случае заемщик не сможет удержать платеж в свою пользу. Большая часть фирм предпочитает брать кредиты под залог дебиторской задолженности на безуведомительной основе, однако кредитор оставляет за собой право избрания цессии с уведомлением.

Кредитование под залог дебиторской задолженности является методом более или менее длительного финансирования. По мере того, как фирма генерирует новые дебиторские счета, приемлемые для кредитора, эти счета закладываются и прибавляются к базе обеспечения, под которую фирма берет ссуды. Новые дебиторские счета заменяют старые в соответствии с изменениями в базе обеспечения, изменяется и объем кредитования. Ссуда под вексель является очень гибким инструментом обеспечения финансирования. По мере создания новой дебиторской задолженности фирма имеет возможность брать ссуды для финансирования этого процесса. Таким образом, ей открыт доступ к "встроенному" финансированию.

***Ссуды под обеспечение запасами.*** Запасы также представляют собой достаточно ликвидные активы и, следовательно, могут служить обеспечением ссуды. Как и при ссуде под залог дебиторской задолженности, кредитор определяет размер аванса как процент от стоимости залога. Этот процент варьируется в зависимости от качества запасов. Некоторые виды запасов, такие, как зерно, высоколиквидны и в хороших условиях могут долго храниться. Степень безопасности, требуемая кредитором по ссуде под такой залог, очень мала, а авансируемый процент может доходить до 90%. С другой стороны, рынок для высокоспециализированного оборудования может быть настолько мал, что кредитор вообще не захочет авансировать средства под такое обеспечение. Таким образом, не каждый вид запасов может служить обеспечением по ссуде.

***Лучший залог — это относительно стандартный вид запасов, спрос на который существует не зависимо от маркетинговой деятельности заемщика.***

Кредиторы определяют процент, который они готовы авансировать, учитывая ликвидность, способность к хранению, стабильность рыночной цены, сложность реализации и расходы, связанные с ней, вида запасов, предлагаемого в качестве обеспечения по ссуде. Издержки реализации некоторых видов запасов могут быть очень высоки. Кредиторы не хотят иметь дело с ликвидацией обеспечения, но они не хотят также убедиться в том, что залог имеет адекватную стоимость в случае, когда заемщик прогорает и не способен выплатить кредит или хотя бы процент. Однако при выдаче большей части обеспеченных ссуд решение о выдаче зависит от возможностей заемщика генерировать денежные средства для обслуживания долга. Существует множество способов приобретения кредитором определенных прав на запасы, и мы рассмотрим их по очереди. Согласно первым трем методам (изменяющийся залог, залог движимого имущества и расписка о передаче имущества в доверительное управление) запасы остаются в собственности заемщика. В соответствии с двумя последними (товарные квитанции на хранение на складах общественного пользования и складах заемщика) запасами владеют третьи лица.

***Изменяющийся залог (floating lien)* —** общий залог группы активов, таких, как счета дебиторов и запасы, без активов, определенных особым образом.

В соответствии с зарубежной практикой заемщик может заложить запасы "в общем", без спецификации их конкретных видов. В этом случае кредитор получает изменяющийся залог на все запасы заемщика. Этот залог является неопределенным по своей природе, и кредитор может счесть, что управлять им слишком сложно. Зачастую изменяющийся залог только играет роль дополнительной защиты и не оказывает влияния на решение о том, будет выдана ссуда или нет. Даже если обеспечение достаточно ценное, кредитор обычно стремится к тому, чтобы дать лишь умеренный аванс, поскольку трудно установить строгий контроль за обеспечением. Изменяющийся залог может быть осуществлен для покрытия запасов и дебиторской задолженности, а также расходов по инкассированию задолженности. Эта форма предоставляет кредитору залог на основную долю текущих активов фирмы. Кроме того, залог может быть сделан на любой период и включать как существующие, так и будущие запасы и обеспечение.

***Закладная на движимое имущество.*** Залог движимого имущества ***(chattel mortgage)*** — залог под собственность, обычно оборудование, служащую обеспечением ссуды.

При *залоге движимого имущества* запасы идентифицируются по серийному номеру или каким-либо другим признакам. Заемщик пользуется правом собственности на товары, а кредитор имеет залог на запасы. Эти запасы не могут быть проданы без согласия кредитора. Из-за жестких требований идентификации эти закладные вряд ли пригодны для запасов с быстрым оборотом или запасов, которые идентифицируются с трудом из-за их размеров или других причин. Закладная данного вида вполне пригодна для определенных капитальных активов, таких, как механические инструменты.

***Ссуды под трастовые договоры. Трастовый договор (trust receipt***) — расписка в получении имущества в доверительное управление. Используется в случае кредита, имеющего обеспечение, когда товары управляются по доверенности кредитора.

Трастовый договор используется для обеспеченного кредитования, когда товары передаются в доверительное управление кредитора. При ссуде под трастовый договор заемщик управляет за пасами и средствами от их продажи по доверенности и в пользу кредитора. Этот тип кредитования широко использовали автомобильные дилеры, дилеры по продаже оборудования и дилеры, занимающиеся торговлей потребительскими товарами длительного пользования. Производитель автомобилей поставляет машины дилеру, который в свою очередь может финансировать оплату этих машин через финансовую компанию. Финансовая компания платит промышленнику за поставленные машины. Дилер подписывает трастовый договор, в котором определяется, что необходимо делать с товаром. Автомобильный дилер может продать машины, но должен передавать выручку от продажи кредитору в качестве платежа по ссуде. Запасы в трасте в отличие от запасов, находящихся в изменяющемся залоге, строго идентифицируются по серийному номеру и другим признакам. В нашем примере финансовая компания периодически проверяет машины, имеющиеся в наличии у дилера. Серийные номера этих машин сверяют с номерами, указанными в трастовом соглашении. Цель проверки — выяснить, не продал ли дилер машины без перевода выручки в адрес финансовой компании.

По мере приобретения дилером новых машин у изготовителя, подписывается новый трастовый контракт. Затем дилер берет кредит под новый залог, управляя этим залогом по доверенности. Хотя при ссуде под трастовый контракт осуществляется более жесткий контроль над залогом, чем при изменяющемся залоге, существует риск, что запасы будут реализованы без передачи выручки кредитору. Следовательно, кредитор должен провести оценку надежности дилера прежде, чем осуществит финансирование. У нечестного дилера есть множество способов обмануть кредитора.

Многие производители товаров длительного пользования финансируют запасы своих дистрибьюторов или дилеров. Их цель — побудить дилеров или дистрибьюторов к поддержанию разумного уровня запаса товаров. Это обусловлено тем, что чем больше запасы, тем больше вероятность, что дилер или дистрибьютор должен реализовать их. Так как производитель заинтересован в продаже своего товара, условия финансирования в этом случае часто более привлекательны, чем в случае с кредитором "со стороны".

***Ссуды под товарную квитанцию склада общественного пользования (terminal warehouse receipt 1оan)* —** заем, обеспеченный товарами, находящимися на складе общественного пользования, квитанция которого есть у кредитора.

Заемщик обеспечивает *ссуду под товарную квитанцию склада общественного пользования,* помещая запасы на такой склад. Ссуда под товарную квитанцию склада общественного пользования — ссуда, обеспеченная товаром на этом складе; квитанция на этот товар хранится у кредитора. Компания-владелец склада (складская компания) выписывает квитанцию, которая свидетельствует о праве на определенный товар, который размещен на складе этой компании. Эта квитанция даст кредитору право на товар как на обеспечение, под которое может быть выдан кредит. В этом случае склад может выдать залог заемщику только с согласия кредитора. Следовательно, кредитор может установить жесткий контроль за залогом и возвратить его только тогда, когда заемщик выплатит часть ссуды. Для своей защиты кредитор обычно требует от заемщика, чтобы он застраховал свой товар с выплатой в пользу кредитора.

Складские квитанции могут быть как передаваемыми, так и непередаваемыми. Непередаваемые квитанции выписываются на имя одной из сторон — в данном случае кредитора, который получает права на распоряжение товаром и имеет единоличную власть в вопросе его выдачи заемщику. Передаваемая квитанция может быть передана посредством индоссамента. Для получения товара со склада необходимо предъявить квитанцию складскому работнику. Эта квитанция используется тогда, когда товар во время хранения переходит от одной стороны к другой. В случае с непередаваемыми квитанциями товар со склада может быть выдан только по письменному разрешению. Большая часть ссуд такого рода делается под непередаваемые квитанции.

***Ссуда под товарные квитанции склада заемщика (field warehousing)*** — средство обеспеченного финансирования, когда товары, служащие обеспечением ссуды, хранятся в помещении заемщика под контролем лиц, уполномоченных банком. У заемщика эти товары отделяют от остальных запасов и кредитор имеет право их удерживать.

При ссудах под квитанции склада общественного пользования товары хранятся на этих складах. Другой тип ссуд *ссуды под квитанции склада заемщика..*

Эти ссуды предоставляются под товары, хранящиеся в помещениях заемщика. В этом случае на складской территории заемщика выделяется место для хранения товара, служащего обеспечением ссуды. Доступ к товару имеет лишь складская компания, которая таким образом устанавливает жесткий контроль за ним. (Товары, которые служат залогом, отделяются от остальных запасов заемщика.) Складская компания выписывает квитанцию, аналогичную описанной в предыдущем разделе, и кредитор предоставляет кредит на основании залоговой цены товара. Такой вид кредита является полезным инструментом финансирования, когда нежелательно из-за дороговизны или из-за неудобства размещать товар на публичном складе. Предоставление ссуды под квитанцию склада заемщика приемлемо в случае, когда заемщику необходимо часто использовать запасы. Из-за необходимости оплачивать расходы складской компании, контролирующей товар, затраты в соответствии с этим способом могут быть сравнительно высокими.

Квитанция как залоговый документ хороша настолько, насколько надежна складская компания, выписывающая ее. Хорошо организованный этот вид кредитования предоставляет кредитору возможность контролировать залог; однако, достаточное число примеров обмана показывает, что квитанция не всегда отражает действительную стоимость. Складской работник должен строго контролировать товар. Элеватор зерна, который должен быть заполнен, может оказаться пустым. При более тщательном рассмотрении может выясниться, что емкости с химическим концентратом на самом деле содержат воду.