КОНТОКОРРЕНТНЫЙ СЧЕТ

КОНТОКОРРЕНТНЫЙ СЧЕТ - 1) единый банковский счет, на котором учитываются все операции с данным клиентом. Служит как для хранения вкладов, так и для осуществления расчетов клиента, представляет сочетание текущего счета со ссудным счетом, единый дебетово-кредитовый расчетный счет; 2) активный счет, открываемый физическими и юридическими лицами своим постоянным клиентам для взаимных расчетов по совершаемым между ними сделкам.

Пролонгация кредитного договора и отсрочки / рассрочки платежей по потребительскому кредиту

На протяжении действия кредитного договора учреждения коммерческих банков могут предоставлять заемщику отсрочку и / или рассрочку погашения отдельных (частичных) платежей по кредиту в пределах срока пользования кредитом, определенного кредитным договором, а также пролонгацию срока погашения кредита с изменением конечного срока погашения.

При наличии у заемщика временных финансовых трудностей, которые возникли по объективным причинам, и невозможности погашения задолженности по кредиту в срок, установленный кредитным договором, банк может в отдельных случаях предоставить заемщику отсрочку погашения долга с изменением конечного срока погашения кредита при условии, что заемщик не имеет задолженности за начисленными процентами. Пролонгация срока погашения кредита оформляется дополнительным соглашением к кредитному договору. Вопрос о пролонгации кредита решается с учетом положения НБУ о порядке формирования и использования резерва для возмещения возможных потерь по кредитным операциям коммерческих банков. При этом обязательно учитываются:

наличие кредитных ресурсов, их стоимость, а также соответствие по срокам возврата. Пролонгация срока погашения кредита осуществляется на основании ходатайства заемщика.

Срок, на который учреждение коммерческого банка может пролонгировать погашения кредита, определяется учреждением коммерческого банка, который предоставил кредит, но не более 6-ти месяцев - по долгосрочным кредитам и не более 3-х месяцев - по краткосрочным кредитам. Пролонгация кредита на указанные сроки не должна относиться всей суммой на конец срока, а преимущественно распределяться по частям в течение срока пролонгации.

Задолженность по такому кредиту относится на отдельный счет для учета пролонгированной задолженности по кредитам. Учреждение коммерческого банка при решении вопроса о пролонгации может пересматривать уровень процентной ставки за пользование кредитом. Решение о пролонгации срока погашения кредита с изменением конечного срока погашения, предусмотренного кредитным договором, принимается кредитным комитетом учреждения коммерческого банка.

Если заемщик осуществляет платежи по краткосрочным кредитом в рассрочку и на протяжении действия кредитного договора у него возникли временные трудности, вследствие чего он не может погасить отдельные (частичные) платежи по кредиту в сроки, предусмотренные кредитным договором и графиком, банк может перенести сроки погашения отдельных платежей, которые не обеспечиваются своевременным возвращением, на более поздний срок, но не позднее конечного срока погашения долга, предусмотренного кредитным договором. Возможна рассрочка такого платежа в пределах срока пользования кредитом, предусмотренного кредитным договором. При этом сумма платежа, которая не обеспечивается возвращением в срок, распределяется равномерно на оставшиеся сроки.

Отсрочка и рассрочка отдельных платежей по долгосрочным кредитом могут осуществляться с погашением отсроченной суммы в течение 12-ти месяцев со дня предоставления отсрочки или рассрочки, но не позднее конечного срока, определенного кредитным договором.

При предоставлении отсрочки или рассрочки отдельных платежей по кредиту без изменения конечного срока его возврата, предусмотренного кредитным договором, учреждения банка должны учитывать возможности клиента мобилизовать средства для погашения долга в новые сроки и в увеличенных размерах. Изменения сроков и размеров платежей не должны причинять повышение степени риска невозврата долга. Такая задолженность учитывается на тех же счетах (не переносится на отдельные счета пролонгированных ссуд).

Кли́ринг (англ. clearing — освобождаться) — безналичные расчёты между странами, компаниями, предприятиями за поставленные, проданные друг другу товары, ценные бумаги и оказанные услуги, осуществляемые путём взаимного зачёта, исходя из условий баланса платежей.

Клиринг — процедура финансовых оборотов, в которой клиринговый субъект работает в качестве посредника, и принимает на себя роль покупателя и продавца в данной транзакции с целью обеспечения заказов между двумя сторонами. Такая практика используется обычно в международном обороте между предприятиями. По-другому такие транзакции называют ещё компенсационными транзакциями.

Клиринг также используется в банковском деле, как «очищение» взаимных обязательств, часто работая циклически, а для выполнения этих функций банки часто используют клиринговые дома. В этом случае клиринг выступает формой безналичных двусторонних или многосторонних расчётов в системе платежей.

Основой клиринга могут быть также торговые договоры, которые подписываются с целью уравновешивания стоимости в оборотах и определяющие количество и тип товаров, а также платежные договоры, которые устанавливают условия выполнения расчётов между партнёрами. Оплата наличными может быть реализована только между двумя партнёрами. Она выравнивает балансовую разницу в конечном сальдо сторон, как двух- или многосторонних обязательств, которые являются следствием соглашений гражданско-правовых, публично-правовых, или соглашений смешанного характера.

Различают виды клиринга: банковский, между предприятиями, между государствами (билатеральный и мультилатеральный). Клиринговые учреждения по форме собственности делятся на частные и государственные.

Клиринговое учреждение создается на основе любой формы собственности, предусмотренной законодательством Российской Федерации, и осуществляет свою деятельность на коммерческой основе.

[править]

Пример

Например, одна сторона поставляет другой хлопок по цене 500 долларов за тонну, а другая сторона поставляет первой автомобили по цене 5000 долларов за шт. Тогда при поставке одной стороной 200 т хлопка, а другой стороной — 20 машин соблюдается баланс взаимных платежей и денежные расчёты становятся излишними.

[править]

Типы клиринга

Банковский клиринг представляет собой систему межбанковских безналичных расчётов, осуществляемых через расчётные палаты и основанных на взаимном зачёте равных платежей друг другу.

Валютный клиринг представляет порядок проведения международных расчётов между странами, основанный на взаимном зачёте платежей за товары и услуги, обладающие равной стоимостью, исчисленной в так называемой клиринговой валюте по согласованным ценам.

Простой клиринг — определение обязательств каждого участника клиринга и расчёты по ценным бумагам и денежным средствам по каждой совершённой участником клиринга сделке клирингового пула.

Многосторонний клиринг — определение обязательств каждого участника клиринга и расчёты по ценным бумагам и денежным средствам по всем совершённым участником клиринга сделкам клирингового пула.

Товарный клиринг — безналичные расчёты между предприятиями за поставленные, проданные друг другу ценные бумаги или товары и оказанные услуги, осуществляемые путём взаимного зачёта, исходя из условий баланса платежей.

[править]

Лицензирование

Клиринг — лицензированный вид финансовой деятельности. До 2004 года все клиринговые учреждения были лицензионными, деятельность которых регулировалась Центральными Банками соответствующих стран.

Денежный поток или поток наличных денег (англ. Cash Flow; CF) — это абстрагированный от его экономического содержания численный ряд, состоящий из последовательности распределённых во времени платежей. Используется для расчёта показателей экономической эффективности инвестиций, а также для анализа движения денежных средств экономического субъекта во времени.

Общепринятое обозначение потока платежей — CF. Обозначение численного ряда — CF0,CF1,...,CFn. Отдельный элемент такого ряда может иметь как положительное, так и отрицательное значение.

Численное значение денежного потока характеризует величину притока денег, если оно больше нуля, или оттока денег, если оно меньше нуля. Положительный денежный поток формируют денежные средства, оставшиеся у экономического субъекта по итогам за соответствующий период, например, прибыль, амортизация. Отрицательный денежный поток формируют денежные средства, затрачиваемые экономическим субъектом в соответствующий период, например, инвестиции, возврат кредита, затраты на сырьё, энергию, материалы и др.

Исходя из теории временной стоимости денег, для получения суммы потока платежей, приведенной к настоящему моменту времени, используется метод дисконтирования. Таким образом все суммы денежного потока приводятся к настоящей стоимости.

Об оценке кредитоспособности заемщика

(российский и зарубежный опыт)

Ли В.О.

//Деньги и кредит, 2005, №2, с.50-54

Проблема выбора показателей для оценки способности заемщика выполнять свои обязательства была актуальна во все периоды развития банковского дела и вошла в экономическую литературу как проблема определения кредитоспособности. Сущность понятия «кредитоспособность» и его содержание в разные периоды трактовались по-разному.

Проблемы кредитоспособности активно разрабатывались советскими экономистами в периоды развития экономики страны: в 20-е годы в период нэпа и с конца 80-х годов, с началом проведения экономических реформ.

В условиях нэпа экономисты использовали при оценке заемщиков понятие «кредитоспособность», в содержание которого включали: некоторые аспекты оценки кредитоспособности заемщика; способность к совершению кредитной сделки; возможность свое­временного возврата полученной ссуды.

В качестве элементов кредитоспособности главным образом рассматривались: правоспособность (дееспособность) заемщика; организационная прочность хозоргана и качество управления им; постановка бухгалтерского учета и отчетности; финансовая устойчивость (платежеспособность); наличие обеспечения по ссудам; способность заемщика получать доход, достаточный для погашения ссуды и процентов. Причем три первых элемента относили к внебалансовым факторам, которые оказывают существенное влияние на оценку кредитоспособности в целом.

Свертывание нэпа, кредитная реформа (1930 -1932 гг.) коренным образом изменили экономические отношения в стране. В последующем практически во всех документах по организации кредитных отношений присутствовали такие элементы оценки банком кредитоспособности заемщика, как его правоспособность, платежеспособность, доходность, наличие достаточного обеспечения по ссудам и т. д.

К настоящему времени зарубежными коммерческими банками были опробованы разные системы оценки кредитоспособности клиентов. Многие из них выдержали проверку временем и существуют по сей день в мировой практике. Системы отличаются друг от друга числом показателей, применяемых в качестве составных частей общего рейтинга заемщика, а также различными подходами к самим характеристикам и приоритетностью каждой из них. Часто для оценки суммарной кредитоспособности клиента используются рейтинговые методики.

За рубежом хорошей основой для определения математической вероятности дефолта служат международные кредитные рейтинги. «Standard and Poor's» как международное рейтинговое агентство уже на протяжении более 20 лет накапливает статистику дефолтов заемщиков разных рейтинговых категорий.

В практике американских банков применяется «правило пяти си», где критерии отбора клиентов обозначены словами, начинающимися на букву «си»: character (характер, репутация заемщика); capacity (финансовые возможности, способность погасить ссуду); capital (капитал, владение активами); collateral (наличие обеспечения); conditions (экономическая конъюнктура и ее перспективы).

В Англии ключевым словом, в котором сосредоточены требования при выдаче ссуд заемщикам, является термин «PARTS»: purpose (назначение, цель); amount (сумма, размер); repayment (оплата, возврат долга и процентов); term (срок); security (обеспечение, залог).

В Японии, кроме общепринятых, применяют и коэффициенты собственности (отношение собственного капитала к итогу баланса, соотношение заемного и собственного капитала, отношение долгосрочной задолженности к собственному капиталу, отношение иммобилизованного капитала к сумме собственного капитала и долгосрочной задолженности и др.).

В последнее время в практике европейских, американских и некоторых российских коммерческих банков широкое распространение получила методика оценки кредитоспособности клиента банка под названием CAMPARI (совокупность оценочных параметров, которые помогают сопоставить множество факторов, связанных с выявлением потенциального риска выдачи конкретной ссуды): character (характер, репутация заемщика); ability (способность к возврату ссуды); marge (маржа, доходность); purpose (целевое назначение ссуды); amount (размер ссуды); repayment (условия погашения кредита); insurance (обеспечение, страхование риска непогашения ссуды).

Французская методика включает три блока: общая финансово-экономическая оценка предприятия; прикладная оценка кредитоспособности, специфическая для каждого банка; обращение в картотеку Банка Франции.

Первый блок имеет дело с характером деятельности предприятия, длительностью его функционирования, а также с факторами производства (трудовые, производственные, финансовые ресурсы, экономическая среда).

Второй блок имеет результатом формализованную оценку заемщика, базирующуюся на его отчетных балансах и отчетах о прибылях и убытках.

В картотеке Банка Франции четыре раздела:

- 10 групп предприятий в зависимости от размера актива баланса, каждой из которых присвоено буквенное обозначение от А до К;

- «Кредитная корректировка», включающая 7 групп предприятий с шифрами от 0 до 6, занимающих свою позицию доверия, судя по оценкам руководителей, держателей капиталов и смежников, с которыми предприятие имеет деловые связи;

- 3 группы предприятий по их платежеспособности с шифрами 7,8,9;

«7» - пунктуальность в платежах, отсутствие реальных трудностей в денежных средствах в течение года;

«8» - наличие временных затруднений, не ставящих под угрозу платежеспособность предприятия;

«9» - платежеспособность предприятия сильно скомпрометирована;

- 2 группы всех клиентов, векселя и ценные бумаги которых будут переучтены Банком Франции или нет.

Следует отметить, что во Франции методики оценки кредитоспособности заемщика дифференцированы по отраслевым принадлежностям и формам собственности, они различны для фирм и частных лиц.

Необходимо иметь в виду, что группировка показателей кредитоспособности достаточно условна. Речь идет о том, какие финансовые показатели представляют интерес для тех или иных юридических и физических лиц, имеющих с ним экономические отношения, в конечном итоге.

В России все большее распространение наряду с традиционными способами оценки кредитоспособности заемщика (на основе системы финансовых коэффициентов, на основе анализа денежных потоков, на основе анализа делового риска) получает скоринг - кредитование, а также оценка кредитоспособности заемщика на основе технологии интеллектуального анализа данных DataMining (с использованием деревьев решений).

Система «кредит - скоринг» в США - специальная шкала для измерения рейтинга заемщика, представляющая начисление баллов клиенту в зависимости от уровня его кредитоспособности. Скоринг используется главным образом при кредитовании физи-

ческих лиц и представляет собой математическую или статистическую модель, с помощью которой на основе кредитной истории «прошлых» клиентов банк пытается определить, насколько велика вероятность, что конкретный потенциальный заемщик вернет кредит в срок.

Важная черта системы «кредит - скоринг» заключается в том, что она не может применяться по шаблону, а должна разрабатываться исходя из особенностей, присущих банку, его клиентуре, учитывая характер банковского законодательства и традиций страны, т. е. подлежит постоянному наблюдению и видоизменению.

Сегодня известно достаточно много методик кредитного скоринга. Одной из самых известных является модель Дюрана. Дюран выделил группы факторов, позволяющих максимально определить степень кредитного риска, и коэффициенты для различных факторов, характеризующих кредитоспособность физического лица: пол, возраст, срок проживания в данной местности, профессия, финансовые показатели, работа, занятость.

В самом упрощенном виде скоринговая модель представляет собой взвешенную сумму определенных характеристик. В результате получается интегральный показатель (score). Чем он выше, тем выше надежность клиента, и банк может упорядочить своих клиентов по степени возрастания кредитоспособности.

«Скоринг - формуляр» немецкого банка состоит из двенадцати показателей, по каждому из которых клиенту начисляется большее или меньшее количество баллов. Максимальный балл - 20. Аналогичный подход при анализе кредитоспособности заемщиков используют французские банки. Единственная сложность заключается в том, что балльные оценки кредитоспособности заемщика должны быть статистически выверены и требуют постоянного обновления информации, что может быть дорого для банка.

Сейчас банки требуют от потенциальных клиентов от 9 до 24 различных документов, которые являются официальным основанием для получения кредита. Несмотря на то, что не существует официальной процедуры работы с ними и каждый банк по своей собственной схеме собирает эти документы, в целом они должны содержать все необходимые сведения о заемщике.

Среди преимуществ скоринговых систем западные банкиры указывают снижение уровня невозврата кредита, быстроту и беспристрастность в принятии решений, возможность эффективного управления кредитным портфелем, отсутствие необходимости длительного обучения персонала.

Основной недостаток скоринговой системы оценки кредитоспособности физических лиц - ее низкая адаптируемость. Используемая же для оценки кредитоспособности система должна отвечать настоящему положению дел. Например, в США считается плюсом, если человек поменял много мест работы, что говорит о его востребованности. В нашей стране было наоборот - данное обстоятельство свидетельствовало, что человек либо не может ужиться с коллективом, либо он малоценный специалист, и, соответственно, повышается вероятность просрочки в платежах.

Сложность заключается только в выборе характеристик, т. е. какая информация является существенной, а какой можно пренебречь. Выборка подразделяется на две группы: «хорошие» и «плохие» риски. В Западной Европе «плохим риском» считается клиент, задерживающийся с очередной выплатой на три месяца, либо клиент, слишком рано возвращающий кредит, банк не успевает ничего на нем заработать. В настоящее время скоринг, широко применяемый во всех экономически развитых странах, вероятнее всего, будет использоваться и в России. И скорее будет применим к юридическим, а не к физическим лицам, потому что у банков накоплено гораздо больше информации о предприятиях (с использованием балльных систем оценки риска различной сложности).

Еще одним вариантом решения поставленной задачи является применение алгоритмов, методом автоматического анализа данных, т. е. отнесения какого-либо потенциального заемщика к одному из заранее известных классов (давать / не давать кредит). Такого рода задачи с большим успехом решаются одним из методов DataMining — при помощи «деревьев решений». Получаемая модель - это способ представления правил в иерархической, последовательной структуре, где каждому объекту соответствует единственный узел, дающий решение.

Сущность этого метода заключается в следующем.

На основе данных за прошлые периоды строится дерево. При этом класс каждой из ситуаций, на основании которых строится дерево, заранее известен. В нашем случае следует знать, были ли возвращены основная сумма долга и проценты и не было ли просрочек в платежах. При построении дерева все известные ситуации обучающей выборки сначала попадают в верхний узел, а потом распределяются по узлам, которые в свою очередь также могут быть разбиты на дочерние узлы. Критерий разбиения - это различные значения какого-либо входного фактора. Для определения поля, по которому будет происходить разбиение, используется показатель, называемый энтропия, или мера неопределенности. Выбирается то поле, при разбиении по которому устраняется больше неопределенности. Неопределенность тем выше, чем больше примесей (объектов, относящихся к различным классам) находятся в одном узле. Энтропия равна нулю, если в узле будут находиться объекты, относящиеся к одному классу.

Полученную модель используют при определении класса (давать / не давать кредит) вновь возникших ситуаций (поступила заявка на получение кредита).

При значительном изменении текущей ситуации на рынке дерево можно перестроить, т. е. адаптировать к существующей обстановке.

Используя такой подход, можно устранить недостатки скоринговой системы оценки кредитоспособности.

Дальнейшие усовершенствования модели оценки кредитоспособности физического лица на основе технологии интеллектуального анализа данных DataMining (с использованием деревьев решений) могут затрагивать следующие моменты: более точный подбор определяющих заемщика факторов; изменение самой постановки задачи, например, вместо двух значений целевого параметра можно использовать более детальную информацию (вернул / не вернул / не вовремя), или в качестве целевого значения - вероятность того, что деньги выплачены вовремя.

Различные методики отличаются друг от друга числом показателей, применяемых в качестве составных частей общего рейтинга заемщика, а также различными подходами к самим характеристикам и приоритетностью каждой из них. Если бы состав показателей был универсальным для всех банков и стран, то можно было бы обмениваться статистикой и мозаично набирать полную картину. При этом нельзя не отметить отсутствие единства у стран, банков и авторов в выборе системы показателей. В рамках дилеммы «риск - доходность» заемщики, имеющие более слабые финансовые позиции (более подверженные риску), должны платить за кредит больше, чем более надежные заемщики.

В то же время сложность оценки кредитоспособности обусловливает применение разнообразных подходов к такой задаче - в зависимости от особенностей заемщиков, и от намерений конкретного банка-кредитора. При этом важно подчеркнуть: различные способы оценки кредитоспособности не исключают, а дополняют друг друга, значит, применять их следует в комплексе.

Важной причиной «проблемных кредитов» (в зависимости от особенностей заемщиков и от намерений конкретного банка-кредитора) является недостаток кредитной информации. Грамотное управление кредитами и правильная его оценка невозможны без такой информации.

В связи с этим создание кредитных бюро - актуальная тема. В США широко распространен взаимный обмен информацией по вопросам кредитования. Под покровительством Национальной ассоциации управления кредитом тысячи кредитных менеджеров постоянно встречаются для обмена информацией и опытом.

Кредитное законодательство 1974 г. США и Великобритании, устанавливающее принципы равноправия в области кредитования, имело важное значение для формирования службы кредитных бюро'. В таких бюро располагается кредитная история всех заемщиков, когда-либо обращавшихся за ссудой в любую кредитную организацию страны.

Только в США действуют около 3 тыс. кредитно-информационных бюро, располагающих кредитными историями большинства физических лиц, которые когда-либо обращались за ссудой. Ассоциация «Роберт Моррис» готовит ежегодный отчет о заемщиках на основании информации, предоставляемой кредитными инспекторами, которые работают в банках -членах Ассоциации.

В кредитных бюро содержатся следующие виды данных: социально-демографические характеристики; судебные решения; информация о банкротствах; данные об индивидуальных заемщиках, получаемые от кредитных организаций. Существование кредитных бюро позволяет кредитным организациям выдавать ссуды клиентам, которые ранее в этой организации не об­служивались, к тому же ценна предыдущая кредитная история для прогнозирования вероятности дефолта.

Но наибольшей популярностью среди внешних источников информации пользуются запросы у других банков, обслуживающих данного клиента, и у его торговых партнеров. Банки, инвестиционные и финансовые компании могут предоставить материал о размерах депозитов компании, непогашенной задолженности, аккуратности в оплате счетов и т. д. Некоторые банки обращаются даже к конкурентам данной фирмы. Такую информацию следует использовать крайне осторожно, но она может оказаться весьма полезной. Торговые партнеры компании сообщают данные о размерах предоставленного ей коммерческого кредита, и по этим данным можно судить о том, использует ли клиент эффективно чужие средства для финансирования оборотного капитала. Эти сведения особенно ценны, так как они основаны на прошлом опыте прямого общения с данной компанией.

Следует учитывать, что умышленное искажение или ненадлежащее использование конфиденциальной информации может нанести существенный вред участвующим сторонам. Особенно опасно разглашение полученных сведений. Скажем, если клиент узнает, что банк получил нелестный отзыв о нем от его поставщика, скорее всего, он откажется от услуг этого поставщика. Если же случай с разглашением конфиденциальной информации получит широкий резонанс, банку уже никто не представит сведений такого рода.

Преимущества от создания кредитных бюро известны мировой практике и очевидны:

кредитные бюро повышают уровень сведений банков о потенциальных заемщиках и дают возможность более точного прогнозирования возвратности

ссуд, основанного на реальной оценке надежности заемщиков. Из процесса кредитования исключаются недобросовестные заемщики. Для кредитора это ведет к значительному снижению кредитных рисков, уменьшению резервов на возможные потери по ссудам, повышению ликвидности, снижению остроты проблемы дебиторской задолженности;

уменьшение расходов (платы) за поиск информации, которую бы банки взимали со своих клиентов, что обуславливает снижение цены кредитов. Обмен информацией между кредиторами стимулирует рост банковских кредитов по отношению к ВВП примерно на 20% и повышает эффективность финансового посредничества банками, что выгодно всем субъектам рынка и государству;

для региона (страны) - это формирование положительного имиджа за счет повышения степени транспарентности заемщиков, включающей достоверность, своевременность и полноту раскрытия информации; благоприятный инвестиционный климат.

Во многих странах на пути развития кредитных бюро, связанных с кредитными историями физических лиц, стояла проблема защиты частной информации о потенциальных заемщиках.

Понимание необходимости иметь в России действующий институт кредитных историй пришло задолго до кризиса 1998 г., который, как известно, и помешал законодательному утверждению этого института.

Закон об институте кредитных историй должен описать регламент приема, передачи и обмена информацией. Деятельность бюро не должна нарушать личных прав и свобод граждан. Практикующие банковские юристы высказывают мнения, что даже в условиях отсутствия специального закона возможно создание кредитного бюро в России: если в кредитное соглашение (договор) кредитора и заемщика (возможно, и в кредитную заявку клиента) внести оговорку о том, что банк имеет право или обязуется в случае нарушения заемщиком условий кредитного договора передать информацию в кредитное бюро. Таким образом, заемщик не просто сам соглашается на разглашение информации о себе, а фактически дает поручение банку. И банк, передавая негативную кредитную историю в бюро, будет исполнять обязательство, данное ему заемщиком.

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

Работа по созданию в нашей стране отлаженной системы сбора информации о клиентах - потенциальных заемщиках еще только начинается. Первой предпосылкой начала создания в России бюро кредитных историй явилось формирование с апреля 1999 г. базы информации по заемщикам в рамках Генерального соглашения о взаимодействии и информационном обмене, подписанного Главным управлением Банка России по Саратовской области и 26 кредитными организациями. Банки на добровольной основе представляют информацию о тех лицах, которые получили кредит и не вернули его, либо недобросовестно его использовали. Результатом действия этого соглашения стал значительный рост в 2001 г. объема выданных кредитов банковским сектором Саратовской области.

В настоящее время Банк России работает над формированием развитой и устойчивой банковской системы, ее соответствием принятым в международной практике подходам, прежде всего Базельским принципам эффективного банковского надзора. Признаком изменения ситуации в лучшую сторону, на наш взгляд, являются произошедшие в последнее время в практике управления рисками в российских коммерческих банках изменения: улучшилась идентификация рисков; измерение риска стало более точным; большее внимание уделяется контролю за рисками; шире используется международный опыт. Во всех крупных и в большинстве средних банков создаются подразделения по управлению рисками. В настоящее время основная проблема в практике внедре­ния систем управления банковскими рисками - это адаптация к российским реалиям существующих западных методик оценки рисков.

Изучение зарубежного опыта и использование его в современной отечественной банковской практике поможет снять многие проблемы российских банкиров.

ПРАВОСПОСОБНОСТЬ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Правоспособность юридического лица в общем понимании представляет собой способность юридического лица иметь гражданские права и обязанности, которые необходимы ему для осуществления своей деятельности.

В современном гражданском праве России выделяется общая и специальная правоспособность юридических лиц. Под общей (универсальной) правоспособностью понимается способность юридического лица иметь любые гражданские права и обязанности, которые необходимы ему для осуществления любого вида деятельности, не противоречащего действующему законодательству. Под специальной правоспособностью понимается наличие у юридического лица лишь таких прав и обязанностей, которые отдельно регулируются законом, соответствуют целям его деятельности и прямо зафиксированы в его учредительных документах.

Следует учитывать, что общую правоспособность в соответствии с Гражданским Кодексом РФ могут иметь только коммерческие организации, за исключением унитарных предприятий (абз. 2 п. 1 ст. 49). Юридические лица с иными организационно-правовыми формами имеют специальную правоспособность.

Участники любой коммерческой организации могут при желании «уменьшить» объем ее правоспособности, т.е. сделать правоспособность специальной. Для этого в учредительных документах юридического лица необходимо закрепить конкретный закрытый перечень видов его деятельности. При этом даже для многих коммерческих организаций законом изначально предусмотрена только специальная правоспособность (например, страховые организации, банки и др.).

Правоспособность юридического лица в соответствии с п. 3 ст. 49 ГК РФ возникает в момент его создания (т.е. в момент его государственной регистрации) и прекращается в момент завершения его ликвидации (т.е. в момент внесения записи о ликвидации в единый государственный реестр юридических лиц).

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется законом, юридическое лицо может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии). Право юридического лица осуществлять деятельность, на занятие которой необходимо получение лицензии, возникает с момента получения такой лицензии или в указанный в ней срок и прекращается по истечении срока ее действия, если иное не установлено законом или иными правовыми актами.

Юридическое лицо может быть ограничено в правах лишь в случаях и в порядке, предусмотренных законом. Решение об ограничении прав может быть обжаловано юридическим лицом в суд (п. 2 ст. 49 ГК РФ).

Правоспособность юридического лица и заключение юридическим лицом сделок

Для того чтобы принять непосредственное участие в гражданском обороте путем совершения сделок с другими хозяйствующими субъектами юридическому лицу, помимо правоспособности, необходимо также иметь и дееспособность (т.е. способность своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права, создавать для себя гражданские обязанности). Дееспособность юридического лица возникает и прекращается одновременно с возникновением и прекращением его правоспособности.

В соответствии с п. 1 ст. 53 ГК РФ юридическое лицо приобретает гражданские права и принимает на себя гражданские обязанности через свои органы. Под органом юридического лица понимается лицо (единоличный орган), либо группа лиц (коллегиальный орган), представляющие интересы юридического лица в отношениях с другими субъектами права без специальных на то уполномочий (т.е. без доверенности). Действия органа юридического лица, в том числе и при заключении сделки, рассматриваются как действия самого юридического лица.

Наиболее распространенный случай – это заключение сделки от имени юридического лица его единоличным исполнительным органом, например, генеральным директором. Часто сделки также заключаются представителями, действующими на основе доверенности, выданной уполномоченным органом юридического лица.

При заключении сделки соответствующий единоличный орган юридического лица действует в правовом смысле не как гражданин (физическое лицо), а как особого рода представитель юридического лица. В данном случае он своими действиями будет создавать правовые последствия (приобретать гражданские права и создавать гражданские обязанности) не в отношении себя лично, а в отношении юридического лица. Соответственно, при заключении той или иной сделки такое лицо должно руководствоваться в первую очередь именно нормами законодательства о правоспособности данного юридического лица и учитывать разрешенные виды деятельности, закрепленные в его учредительных документах.

Так, в соответствии со ст. 173 ГК РФ сделка, совершенная юридическим лицом в противоречии с целями деятельности, определенно ограниченными в его учредительных документах, либо юридическим лицом, не имеющим лицензию на занятие соответствующей деятельностью, может быть признана судом недействительной по иску этого юридического лица, его учредителя (участника) или государственного органа, осуществляющего контроль или надзор за деятельностью юридического лица, если доказано, что другая сторона в сделке знала или заведомо должна была знать о ее незаконности.

В соответствии со ст. 174 ГК РФ если полномочия лица на совершение сделки ограничены договором либо полномочия органа юридического лица - его учредительными документами по сравнению с тем, как они определены в доверенности, в законе либо как они могут считаться очевидными из обстановки, в которой совершается сделка, и при ее совершении такое лицо или орган вышли за пределы этих ограничений, сделка может быть признана судом недействительной по иску лица, в интересах которого установлены ограничения, лишь в случаях, когда будет доказано, что другая сторона в сделке знала или заведомо должна была знать об указанных ограничениях.

Правовая экспертиза законности совершения сделки с участием юридического лица

Важным является вопрос о том, что именно необходимо проверять при проведении правовой экспертизы законности сделки с участием юридического лица. В первую очередь необходимо проверить непосредственно факт существования юридического лица, то есть факт его государственной регистрации. Это подтверждается, в частности, свидетельством о государственной регистрации юридического лица в едином государственном реестре юридических лиц, свидетельством о постановке на учет в налоговом органе (как уже говорилось выше, правоспособность юридического лица возникает с момента его государственной регистрации).

Далее необходимо установить отсутствие ограничений на совершение сделки в законе или в учредительных документах юридического лица. Так, торговля может не входить в предмет уставной деятельности благотворительной организации, поэтому совершенные ею сделки по купле-продаже, например, автомобилей, могут быть признаны недействительными в соответствии с упомянутой выше ст. 173 ГК РФ. Однако такие сделки допустимы в том случае, если их заключение было необходимо для осуществления основного вида деятельности этой организации (то есть автомобили были приобретены организацией для себя, а не в целях дальнейшего коммерческого использования).

В случае, если сделка совершается представителем, действующим на основе доверенности, выданной уполномоченным органом юридического лица, то необходимо также проверить наличие соответствующих полномочий в данной доверенности.

Ограничения в правоспособности иностранных юридических лиц

Некоторые законодательные акты Российской Федерации содержат прямые ограничения правоспособности иностранных юридических лиц.

Так, в соответствии с п. 3 ст. 15 Земельного Кодекса РФ иностранные юридические лица не могут обладать на праве собственности земельными участками, находящимися на приграничных территориях, перечень которых устанавливается Президентом РФ в соответствии с федеральным законодательством о Государственной границе РФ, и на иных установленных особо территориях РФ в соответствии с федеральными законами.

Согласно положению ст. 3 Федерального закона № 101-ФЗ от 24.07.2002 г. «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» иностранные юридические лица, а также юридические лица, в уставном (складочном) капитале которых доля иностранных граждан, иностранных юридических лиц, лиц без гражданства составляет более чем 50 процентов, могут обладать земельными участками или долями в праве общей собственности на земельные участки из земель сельскохозяйственного назначения только на праве аренды.

Ограничения в правоспособности юридических лиц, в отношении которых применяются процедуры банкротства

В соответствии с Федеральным Законом от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (далее по тексту – Закон о банкротстве) под банкротством понимается неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Законом о банкротстве, по сути, предусмотрен специальный режим функционирования такого юридического лица, неспособного удовлетворять обязательства третьих лиц.

 При некоторых процедурах банкротства органы управления юридического лица полностью отстраняются от управления и полномочия по управлению переходят к арбитражному управляющему. В других случаях органы управления юридического лица не теряют самостоятельности, но действуют с определенными ограничениями. В этом состоит суть ограничения правоспособности юридического лица, к которому применяются процедуры банкротства.

Так, при процедуре наблюдения органы управления должника могут совершать исключительно с согласия временного управляющего, за исключением случаев, прямо предусмотренных настоящим законом, сделки или несколько взаимосвязанных между собой сделок (ст. 64 Закона о банкротстве):

· связанных с приобретением, отчуждением или возможностью отчуждения прямо либо косвенно имущества должника, балансовая стоимость которого составляет более пяти процентов балансовой стоимости активов должника на дату введения наблюдения;

· связанных с получением и выдачей займов (кредитов), выдачей поручительств и гарантий, уступкой прав требования, переводом долга, а также с учреждением доверительного управления имуществом должника.

При этом органы управления должника не вправе принимать решения:

· о реорганизации (слиянии, присоединении, разделении, выделении, преобразовании) и ликвидации должника;

· о создании юридических лиц или об участии должника в иных юридических лицах;

· о создании филиалов и представительств;

· о выплате дивидендов или распределении прибыли должника между его учредителями (участниками);

· о размещении должником облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг, за исключением акций;

· о выходе из состава учредителей (участников) должника, приобретении у акционеров ранее выпущенных акций;

· об участии в ассоциациях, союзах, холдинговых компаниях, финансово-промышленных группах и иных объединениях юридических лиц;

· о заключении договоров простого товарищества.

При введении в отношении юридического лица внешнего управления прекращаются полномочия руководителя должника, а управление делами должника возлагается на внешнего (арбитражного) управляющего (п. 1 ст. 94 Закона о банкротстве). Данный управляющий, в свою очередь, может совершать некоторые сделки от имени юридического лица только при наличии согласия собрания кредиторов (комитета кредиторов).

ПОНЯТИЕ И ПОКАЗАТЕЛИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ

ПОНЯТИЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ

Проблема оценки кредитоспособности заемщика банка не относится к числу достаточно разработанных. Прежде всего в уточнении нуждается сам термин “кредитоспособность”. Распространенным является такое его определение (способность лица полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам), которое делает его неотличимым от другого термина – “платежеспособность”. Вопросы кредитоспособности были достаточно актуальными и широко освещались еще в экономической литературе дореволюционного периода, а также в трудах экономистов 20-х годов. Последние в целом под КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬЮ понимали:

с точки зрения заемщика – способность к совершению кредитной сделки, возможность своевременного возврата полученной ссуды;

с позиций банка – правильное определение размера допустимого кредита.

При определении КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА, как правило, принимали во внимание такие факторы:

дееспособность и правоспособность заемщика для совершения кредитной сделки;

его моральный облик, репутация;

наличие обеспечительного материала ссуды;

способность заемщика получать доход.

Моральному облику клиента особенно большое внимание уделялось в литературе дореволюционного периода. По мнению И. Ададурова, “первым и важнейшим условием кредита является необходимость, чтобы личность, ищущая у нас возможности кредитоваться, по своим нравственным качествам не внушала недоверия”. При этом моральную основу кредитной сделки (честность и порядочность) напрямую связывали с фактором управления делами, компетентностью, умением руководителей хозяйств предвидеть изменение экономической конъюнктуры и пользоваться ими, своевременно перестраивать производство и т.д. Естественно, к числу важнейших аспектов кредитоспособности относилось наличие материального обеспечения ссуды. Отдельные специалисты даже придавали этому фактору решающее значение. Так, Н. Бунге, связывавший высшую кредитоспособность с наибольшей неподвижностью капитала, вложенного в недвижимое имущество, писал, что “имущество недвижимое рассматривается как самая лучшая гарантия”. Тем не менее большинство экономистов того времени при рассмотрении вопроса о выдаче кредита во главу угла ставили возможность получения заемщиком дохода. Тот же И. Ададуров связывал возможность кредитования конкретного хозяйства “с его высшей целесообразностью, устойчивостью и доходностью”. На этом же делался акцент и в исследованиях 20-х годов. Возвращаясь к интересующему нас основному понятию, можно сказать, что существуют различия в определении понятия “платежеспособность” и “кредитоспособность”. Платежеспособность предприятия - это его возможность и способность своевременно погасить все виды обязательств и задолженности. В то же время кредитоспособность характеризуется лишь возможностью предприятия погасить кредиторскую задолженность. Вместе с тем характеристика кредитоспособности должна быть несколько иной по сравнению с платежеспособностью, поскольку погашение ссуд возможно за счет выручки от реализации имущества, принятого банком в залог по ссуде или благодаря использованию гарантии своевременного возврата средств или даже за счет страхования погашения ссуды. Применяемые в настоящее время и рекомендованные способы оценки кредитоспособности опираются главным образом на анализ данных о деятельности заемщика в предшествующем периоде. Кроме того, для оценки возможностей предприятия погашать свои обязательства производится сопоставление данных, имеющихся в отчетности, об обязательствах предприятия и источниках средств для их погашения. Такое сопоставление может делаться на основе данных об обязательствах предприятия и источниках средств для их погашения не только в целом по суммам обязательств и источниках погашения, но также по суммам обязательств и источников их погашения, приходящихся на отдельные короткие периоды. При различных вариантах оценки кредитоспособности их объединяет то, что они основываются на данных отчетности и относятся к предшествующему периоду. При всем значении такой оценки она не может исчерпывающем образом характеризовать кредитоспособность заемщика в предстоящем периоде. При использовании главным образом данных отчетности оценка платежеспособности и финансовой устойчивости ссудозаемщика рассматривается лишь как предварительная. Проверки, осуществляемые аудиторскими организациями, используются для оценки кредитоспособности заемщика. Полезность таких проверок снижается в связи с тем, что в них используются данные отчетности.

Основные недостатки оценки кредитоспособности заемщиков связаны с тем, что они основываются на данных отчетности, характеризующих состояние дел в предшествующем периоде. Целесообразно использовать зарубежный опыт прогнозирования финансового состояния заемщика в предстоящем периоде, с тем, чтобы принимать обоснованное решение о предоставлении ссуд. При оценке кредитоспособности нужно учитывать предстоящие изменения конъюнктуры, в том числе наличие реальных условий поступления средств заемщику от реализации продукции, принимая во внимание возможность реализации с учетом намечаемого уровня цен и предстоящих изменений платежеспособного спроса на соответствующие виды продукции. Значительные размеры процентных ставок сказываются на увеличении расходов заемщиков, а соответственно и на их кредитоспособности. Естественно, это необходимо учитывать при оценке кредитоспособности. Состояние платежной дисциплины заемщика имеет немаловажное значение для характеристики его кредитоспособности. При оценке кредитоспособности предприятия следует рассматривать неплатежи, в том числе суммы просроченных платежей - поставщикам, банку, финансовым органам - как самостоятельную группу, а не распределять их в различные виды кредиторской задолженности. Повышение уровня кредитоспособности заемщиков связано с повышением их ответственности за своевременное погашение ссуд и вместе с тем ужесточение требовательности банков при кредитовании. В этом отношении заслуживает внимания последовательное соблюдение принципов кредитования, что с некоторых пор незаслуженно игнорируется.

Кредитоспособность – понятие более узкое, чем платежеспособность. Следовательно, банку, чтобы решиться выдать кредит данному заемщику, достаточно убедиться в его кредитоспособности, не обязательно рассматривая вопрос в более широком аспекте (хотя из соотношения понятий ясно, что если заемщик платежеспособен, то это включает в себя и его кредитоспособность). Между платежеспособностью и кредитоспособностью имеется еще одно различие. Предприятие обычную свою задолженность (кроме ссудной) должно погашать, как правило, за счет выручки от реализации своей продукции (работ, услуг). Что же касается ссудной задолженности, то она, помимо названного, имеет еще три источника погашения (не всегда, правда, надежных):

выручка от реализации имущества, принятого банком в залог по ссуде;

гарантия другого банка или другого предприятия;

страховые возмещения.

Следовательно, банк, грамотно дающий ссуды, может рассчитывать на полное или хотя бы частичное их возмещение даже в том случае, когда заемщик оказывается неплатежеспособным в обычном смысле этого слова. Но можно ли сегодня связывать кредитоспособность заемщика преимущественно с одним из перечисленных факторов, как это делали прежние российские экономисты и как это делают ныне в рыночно развитых странах в отношении возможности получения заемщиком стабильного дохода? Если иметь в виду последний фактор, то в условиях современной Украины делать основную ставку на него не приходится. Хотя бы по причинам продолжения кризисного и неконтролируемого спада объемов производства и массовых неплатежей. Страховые компании в массе своей слабы и ненадежны. Банковские гарантии внутри страны почти не используются, а предприятия вообще не могут позволить себе кому-то что-то гарантировать. На реализацию залогового имущества заемщика банки идут неохотно по ряду объективных причин. Моральный облик и репутация современного среднего российского предпринимателя в лучшем случае неизвестны, в худшем - ничего обнадеживающего не содержат. Равным образом весьма специфична и его дееспособность, т.е. профессиональная компетентность, умение эффективно поставить дело в новых исторических условиях. Не случайно устойчивость банков сегодня обратно пропорциональна их активности в сфере кредитования экономики. Из вышесказанного следует следующий вывод: современные украинские условия не позволяют говорить об общей высокой кредитоспособности субъектов экономики, причем реально возможный уровень их кредитоспособности необходимо определять, не отдавая предпочтения какому-либо ее фактору, а рассматривая все факторы в комплексе. Любой из них может оказаться решающим как в позитивном, так и в негативном смысле.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА

Как уже сказано, кредитоспособность заемщика зависит от многих факторов. Уже это само по себе означает трудность, поскольку каждый фактор (для банка – факторы риска) должен быть оценен и рассчитан. К этому следует добавить необходимость определения относительного “веса” каждого отдельного фактора для состояния кредитоспособности, что также чрезвычайно непросто. Еще сложнее оценить перспективы изменений всех тех факторов, причин и обстоятельств, которые будут определять кредитоспособность заемщика в предстоящий период. Способность заемщика погасить ссудную задолженность имеет значение для кредитора лишь в том случае, если она относится к будущему периоду (является прогнозом такой способности, причем прогнозом достаточно обоснованным, правдоподобным). Между тем все показатели кредитоспособности, применяемые на практике (они будут представлены дальше), обращены в прошлое, так как рассчитываются по данным за истекший период или периоды, к тому же это обычно данные об остатках (“запасах”) на отчетную дату, а не более точные данные об оборотах (“потоках”) за определенный период. Здесь об этом говорится с одной целью – чтобы стало ясно, что вообще показатели кредитоспособности имеют в некотором роде ограниченное значение. Дополнительные сложности в определении кредитоспособности возникают в связи с существованием таких ее факторов, измерить и оценить значение которых в цифрах невозможно. Это касается в первую очередь морального облика, репутации заемщика, хотя не только их. Соответствующие выводы не могут быть признаны неопровержимыми. В дореволюционное время для учета морального облика клиента предполагалось принимать во внимание даже прошлое заемщика и прошлое его компаньонов в деле, а равно и тех фирм, в зависимости или в тесной деловой связи с которыми он состоял. Наконец, значительные сложности порождаются инфляцией, искажающей показатели, характеризующие возможности погашения ссудной задолженности (это относится, например, к показателям оборачиваемости капитала и отдельных его частей – активов, основного капитала, запасов), и неодинаковой динамикой объема оборота (из-за опережающего роста цен на реализуемую продукцию) и оценкой остатков (основных средств, запасов).

Итак, получить единую, синтетическую оценку кредитоспособности заемщика с обобщением цифровых и нецифровых данных нельзя. Для обоснованной оценки кредитоспособности помимо информации в цифровых величинах нужна экспертная оценка квалифицированных аналитиков. В то же время сложность оценки кредитоспособности обусловливает применение разнообразных подходов к такой задаче – в зависимости как от особенностей заемщиков, так и от намерений конкретного банка-кредитора. При этом важно подчеркнуть: различные способы оценки кредитоспособности не исключают, а дополняют друг друга. Это значит, что применять их следует в комплексе. Процесс кредитования связан с действиями многочисленных и многообразных факторов риска, способных повлечь за собой непогашение ссуды в установленный срок. Поэтому предоставление ссуд банк обуславливает изучением кредитоспособности, т.е. изучением факторов, которые могут повлечь за собой их непогашение. Цели и задачи анализа кредитоспособности заключаются в определении способности заемщика своевременно и в полном объеме погасить задолженность по ссуде, степень риска, который банк готов взять на себя; размер кредита, который может быть предоставлен в данных обстоятельствах и, наконец, условий его предоставления. Все это обуславливает необходимость оценки банком не только платежеспособности клиента на определенную дату, но и прогноза его финансовой устойчивости на перспективу. Объективная оценка финансовой устойчивости заемщика и учет возможных рисков по кредитным операциям позволяют банку эффективно управлять кредитными ресурсами и получать прибыль. По данным американских аналитиков 35-40% просроченных ссуд возникает в результате недостаточно глубокого анализа финансового положения заемщика на предварительной стадии переговоров.

Документы необходимые для определения кредитоспособности заемщика

Клиент, обращающийся в банк за получением кредита, должен представить заявку, где содержаться исходные данные о требуемой ссуде:

цель

размер кредита

на какой срок

предполагаемое обеспечение.

К заявке должны быть приложены документы и финансовые отчеты, служащие обоснованием просьбы о предоставлении ссуды и объясняющие причины обращения в банк. Эти документы необходимая составная часть заявки. Их тщательный анализ проводится на последующих этапах, после того, как представитель банка проведет предварительное интервью с заемщиком и сделает вывод о перспективности сделки. В солидных банках многих стран в состав пакета сопроводительных документов, предоставляемых в банк вместе с заявкой, входят следующие документы:

Нотариально заверенные копии учредительных документов компании заемщика.

Финансовый отчет, включающий баланс и счет прибылей и убытков за последние три года. Баланс составляется на дату (конец года) и показывает структуру активов, обязательств и капитала компании. Отчет о прибылях и убытках охватывает годичный период и дает подробные сведения о доходах и расходах компании, чистой прибыли, ее распределения (отчисления в резервы, выплата дивидендов и т.д.)

Отчет о движении кассовых поступлений. Он основан на сопоставлении балансов компаний за два отчетных периода и позволяет определить изменения различных статей и движение фондов. Отчет дает полную картину использования ресурсов, времени высвобождения фондов и образования дефицита кассовых поступлений.

Внутренние финансовые отчеты характеризуют более детально финансовое положение заемщика, изменение ее потребности в ресурсах в течении года, поквартально или помесячно.

Данные внутреннего оперативного учета. Составление баланса требует много времени. Однако банку - кредитору могут потребоваться данные оперативного учета, которые содержаться в сводках, подготовленных для руководства компании - заемщика. Эти документы касаются текущих операций и продаж, величины запасов и т.д.

Прогноз финансирования, который содержит оценки будущих продаж, расходов, издержек производства продукции, дебиторской задолженности, оборачиваемости запасов, потребности в денежной наличности, капиталовложениях и т.д. Речь идет об оценочном балансе, который включает прогнозный вариант балансовых счетов и счетов прибылей и убытков на будущий период, и кассовом бюджете, который прогнозирует поступление и расходование денежной наличности (по неделям, месяцам, кварталам).

Налоговые декларации. Это важный источник дополнительной информации. Там могут содержаться сведения, не включенные в другие документы. Кроме того, они могут характеризовать заемщика, если будет обнаружено, что он уклоняется от уплаты налогов с части прибыли.

Бизнес - план. Многие кредитные заявки связаны с финансированием начинающих предприятий, которые еще не имеют финансовых отчетов и другой документации. В этом случае компания - заемщик предоставляет в банк подробный бизнес - план, который должен содержать сведения о целях проекта и методах его осуществления. В частности, документ должен включать:

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

отраслевой и рыночный прогноз (описание рынков, других компаний, которые предлагают аналогичный продукт, преимущества и слабые стороны конкурентов).

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

план производства (потребность в производственных мощностях, рабочей силе, оборудовании и т.д.)

план менеджмента (структура компании, руководящие органы и т.д.)

финансовый план (прогноз движения наличности, перспективный баланс на пять будущих лет).

Заявка поступает к соответствующему кредитному работнику, который после рассмотрения проводит предварительную беседу с будущим заемщиком - владельцем или представителем руководства фирмы. Подобные встречи позволяют кредитному инспектору выяснить не только важные детали кредитной сделки, но и составить психологический портрет возможного заемщика, оценить профессиональную подготовленность руководства компании, реалистичность их оценок положения и перспектив развития предприятия. В ходе беседы кредитному работнику нет необходимости выяснять все аспекты работы компании - заемщика, он должен сконцентрировать внимание на ключевых вопросах, представляющих интерес для банка - кредитора. Практика ведущих банков показывает, что ознакомительная беседа с потенциальным заемщиком может касаться следующих вопросов, заданных в определенной последовательности.

Вопросы кредитного работника к потенциальному заемщику

Сведения о клиенте и его компании:

какая правовая форма у компании

когда она была учреждена

как была произведена оценка имущества, предлагаемого в качестве обеспечения

подвержено ли это имущество порче

каковы издержки по его хранению

кто владелец (основной акционер или пайщик) компанией, сколько акций (паев) он имеет

какова основная продукция компаний (или каковы виды основных услуг)

каков опыт и квалификация менеджеров

прибыльна ли компания

кто основные клиенты - поставщики и покупатели компаний

на каких условиях продается товар(услуга)

Вопросы об испрашиваемом кредите

на какую сумму клиент хотел бы получить кредит

как им определена эта сумма

достаточно ли обосновано составлен прогноз финансовых потребностей

учитывают ли условия, на которых клиент хочет получить кредит, срок службы активов, финансируемых с помощью кредита

учитывают ли условия кредита способность клиента погасить кредит в срок?

Вопросы о погашении кредита

как клиент предполагает погашать кредит

сколько денежной наличности компания получает в ходе операционного цикла

имеется ли у клиента специальный источник погашения кредита

есть ли юридические лица готовые дать гарантию, поручительство

каково их финансовое положение?

Вопросы об обеспеченности возврата кредита

каков вид обеспечения

кто владелец обеспечения

где и под чьим контролем оно находиться

как была осуществлена оценка имущества, предлагаемая в качестве обеспечения?

Вопрос об отношениях клиента с другими банками

услугами каких банков пользуется в настоящее время клиент

обращался ли он за кредитом в другие банки

почему клиент пришел именно в этот банк

имеет ли клиент непогашенные кредиты, какова их сумма и сроки погашения?

На первом этапе кредитования банку предстоит выяснить:

Серьезность, надежность и кредитоспособность заемщика, его репутацию как возможного партнера по бизнесу. Особенно это касается новых клиентов.

Обоснованность кредитной заявки и степень обеспеченности возврата кредита. Банк может в случае необходимости сам выбрать свои требования к кредитному предложению и ознакомить с ними заемщика.

Соответствие кредитного предложения кредитной политике банка и структуре формирования его ссудного портфеля.

Банку следует воздержаться от предоставления ссуд предприятиям в тех отраслях экономики, в которых банковским служащим, занимающимся кредитованием, не хватает профессиональных знаний. Правда, банк в данном случае может привлечь для оценки кредитного предложения компетентных экспертов. Однако это приведет к увеличению затрат банка и не станет гарантией от рисков, связанных с кредитованием Ключевым моментом анализа любой заявки и сопроводительных документов, а также результатов бесед является определение характера заемщика и его кредитоспособности. Кредитный инспектор, часто помогая Заемщику готовить заявку, выясняет объем доходов и представляющих ценность активов (таких, как высоколиквидные ценные бумаги или сберегательные депозиты), которыми располагает заемщик для погашения кредита. Устные ответы клиента, как правило, значительно больше информации, чем сведения, изложенные в письменном виде. Кредитные инспекторы придают значение не только размеру, но и стабильности доходов заемщика (юридических и физических лиц). Они предпочитают получать от клиента информацию о чистом доходе (т.е. доходе после всех выплат и удержаний). Если речь идет об индивидуальном заемщике, то сотрудники банка обычно связываются с работодателями клиента для проверки достоверности указанного им уровня доходов и продолжительности работы в данной фирме. Косвенным показателем размера и стабильности дохода служат данные о среднедневном остатке на расчетном (депозитном) счете клиента. Эти данные, представленные заемщиком, инспектор сопоставляет с информацией, полученной из соответствующего банка.

Поддержание значительных остатков на расчетных (депозитных) счетах в банках свидетельствует о надежности финансового положения клиента, его финансовой дисциплинированности и серьезности намерения погасить получаемый кредит. Кредитные инспекторы неодобрительно относятся к появлению так называемой “пирамиде долга”, когда заемщик берет кредит в одной фирме или банке для оплаты долга другому кредитору. Из поля зрения инспектора не исчезает значительная и растущая задолженность клиента по кредитным карточкам и частому возврату чеков, выписанных клиентом с его счета. На основе подобных фактов делается вывод о реальном финансовом положении клиента и его навыках управления денежными средствами. На этом предварительном этапе работы по кредитованию инспектор сможет определить порядочность клиента и достоверность представленной им информации.

После внимательного изучения всех документов, представленных потенциальным заемщиком, проведения беседы, оценки нформации, полученной на вопросы, кредитный инспектор по согласованию с руководством банка и начальником отдела принимает решение о продолжении работы с клиентом или отказе ему. Если принимается решение о продолжении работы с клиентом, то инспектор комплектует кредитное досье (включая в него заявку и сопроводительные документы, ответы на вопросы, записи бесед и т.д.) и осуществляет тщательное изучение кредитоспособности клиента. Перед принятием решения о выдаче кредита банк должен оценить кредитоспособность, платежеспособность и финансовую устойчивость заемщика.

ФАКТОРЫ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ

Основные факторы кредитоспособности

Большинство предлагаемых академической наукой методик оценки кредитоспособности схожи между собой по набору коэффициентов оценки финансового состояния заемщика. Отличие лишь в том, что оцениваемые показатели сгруппированы в разные агрегаты и к ним применяются отличные весовые коэффициенты. Как правило, методики содержат следующие группы финансовых коэффициентов:

анализ собственного капитала заемщика (К автономии, К мобильности, отношение капитала к общей задолженности);

анализ доходности заемщика (К рентабельности выручки, К рентабельности общего капитала, К рентабельности собственного капитала);

анализ платежеспособности заемщика (К покрытия, К мгновенной (абсолютной) ликвидности, К отношения дебиторской и кредиторской задолженности).

Каждый коэффициент соотносится с неким эмпирическим нормативным значением и в зависимости от данного отклонения набирает определенное количество баллов. Такая процедура проводится с каждым коэффициентом всех групп. Сумма баллов коэффициентов входящих в одну группу суммируется. Каждая группа имеет свой собственный вес среди других групп в зависимости от оказываемого влияния на финансовое состояние ссудополучателя. Набранное количество баллов по каждой группе умножается на все группы. Полученные значения суммируются, и в зависимости от данной величины предприятию присваивается определенный рейтинг, отражающий рискованность предоставления клиенту кредитного продукта.

Дополнительные факторы кредитоспособности

Исходя из указанного выше, методики оценки кредитоспособности односторонни и, в основном, сводятся к расчету финансовых коэффициентов, что по нашему мнению является недостаточным для принятия решения о целесообразности кредитования того или иного предприятия. Нельзя не учитывать и вторичные факторы кредитоспособности:

передаваемое в залог (заклад) обеспечение;

региональные риски (риски вложения средств в регион нахождения предприятия);

кредитная история предприятия;

субъективные факторы кредитоспособности.

Первые два вторичных фактора дают дополнительную количественную, два последние - качественную оценку кредитоспособности. Принимаемое в залог обеспечение необходимо для погашения за счет него кредита и процентов по нему при невозможности погашения денежными средствами заемщика. Реализация имущества должна производиться оптом в короткие сроки и по выгодным для Банка ценам, чтобы вырученные средства полностью покрывали сумму основного долга и начисленных на него процентов. Для этого при заключении договора на предоставление кредита соответствующие специалисты Банка должны оценить рыночную стоимость передаваемого в залог имущества, его ликвидность и права заемщика на данное имущество. Однако организация банком такой службы в своем штате дорога, поэтому банкам было бы целесообразно заказывать у специалистов по оценке имущества периодические обзоры рынка основных товаров, принимаемых в залог и на основании этого делать вывод о целесообразности принятия в залог какого-либо имущества.

Региональные риски связаны с тем, что кредитование предприятий, находящихся вне зоны работы банка или его филиала, а так же находящегося в так называемых "регионах риска" (Чечня, Ингушетия, Северный Кавказ и ряд других) заведомо более рискованно, чем в благополучных регионах и в зоне работы Банка. Повышенному риску так же способствует политическая нестабильность в регионе, экстремальные погодные условия, перебои в снабжении электроэнергией, водоснабжении и водоотведении, разногласия федерального и местного законодательств, уровень безработицы, динамика задолженности по выплате заработной платы бюджетным организациям и всевозможных пособий. Привлекательности региону добавляет благоприятный инвестиционный климат, защита вложенных средств на уровне власти, отлаженная судебная система, наличие полезных ископаемых, высокая квалификация кадров. Указанные выше положительные и отрицательные стороны развития региона должны соответственно добавить или отнять некоторое количество баллов при оценке кредитоспособности ссудополучателя.

Финансовый анализ, оценка передаваемого в залог имущества, оценка региональных рисков оценивают потенциальную возможность предприятия генерировать денежный поток для оплаты кредита. Остается невыясненной еще одна сторона ссудополучателя - желает ли он погасить кредит, то есть кредитоспособность необходимо рассматривать как возможность и желание заемщика погасить кредит. Оценить желание заемщика на наш взгляд помогают два фактора - кредитная история и субъективные факторы кредитоспособности.

Кредитная история показывает, как ранее заемщик расплачивался по полученным кредитам и займам, были ли задержки в уплате основного долга и процентов. Очевидно, что если на протяжении всего существования предприятие исправно оплачивало все свои обязательства, то вероятность того, что при прочих равных условиях, в дальнейшем предприятие так же без задержек будет рассчитываться по имеющимся обязательствам. Если же кредитная история не безупречна, то необходимо выяснить, какими причинами была вызвана просрочка платежа. В случае объективных причин и небольшого срока просрочки (до 5 дней), то такой задержкой можно пренебречь. Однако если просрочка была более длительной и вызвана субъективными причинами, то данный факт должен насторожить кредитора, а при наличии непогашенных просроченных кредитов необходимо отказать заемщику в получении нового.

Другим источником качественной информации о потенциальном клиенте является интервью представителя заемщика с кредитным работником Банка. При проведении данной беседы на наш взгляд было бы целесообразно выяснить следующие моменты в деятельности заемщика:

положение на рынке (конкуренция, возможное изменение спроса на продукцию, позиция клиента на основном рынке);

зависимость от нерыночных факторов (судебные разбирательства, привилегированные отношения с властью, влияние госорганов);

зависимость от рыночных факторов (ценовые риски, зависимость от поставщиков и от покупателей);

управление компанией (качество высшего руководства фирмы, общее качество управления в компании);

финансы, учет, контроль (налаженный контроль затрат и рисков, правила финансового регулирования, наличие качественной бухгалтерской системы отчетности);

динамика финансовых показателей (динамика рентабельности, стабильность оборотов по счетам в банках, возможность стороннего финансирования).

Результаты такого интервью позволят кредитному работнику Банка составить общее мнение о заемщике, что является немаловажным при принятии коллегиальным органом банка решения о предоставление кредита.

Проведя анализ заемщика по всем описанным направлениям, заемщик и сделка набирают определенное количество баллов и в зависимости от них относятся в определенную группу риска, которой соответствует эмпирическим путем полученная доля риска.

Исходя из сказанного выше, методика оценки кредитоспособности заемщика должна включать не только односторонний финансовый анализ, но и ряд других блоков, позволяющих всесторонне анализировать предприятия. Описанные дополнительные блоки не претендуют на полноту полученной с их помощью информации, но на наш взгляд являются необходимым минимумом для принятия решения о кредитовании.

ПРАВОСПОСОБНОСТЬ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

ПРАВОСПОСОБНОСТЬ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА - способность юридического лица быть носителем гражданских прав и обязанностей. Согласно ст. 49 ГК РФ юридическое лицо может иметь гражданские права, соответствующие целям деятельности, предусмотренным в его учредительных документах, и нести связанные с этой деятельностью обязанности. Коммерческие организации, за исключением унитарных предприятий и иных видов организаций, предусмотренных законом, могут иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных законом (общая правоспособность). Соответственно, некоммерческие организации, унитарные предприятия и иные виды юридических лиц, указанные в законе, могут заниматься только той деятельностью, которая им разрешена законом и учредительными документами (специальная правоспособность). На занятие некоторыми видами деятельности (перечень которых определяется законом) необходимо получить лицензию. Юридическое лицо ограничивается в правах лишь в случае и в порядке, предусмотренных законом. Решение, ограничивающее его права, может быть обжаловано в суд. П.ю.л. возникает в момент его создания и прекращается в момент завершения его ликвидации (см. Ликвидация юридического лица).

<< назад