МЕЖДУНАРОДНЫЙ НЕЗАВИСИМЫЙ

**УНИВЕРСИТЕТ МОЛДОВЫ**

#### ДЕПАРТАМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ

**КАФЕДРА БАНКИ И ФИНАНСЫ**

Допустить к защите

##### Зав. кафедрой «Банки и финансы»

Михай Патраш и.о. проф.

«\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2001г.

###### ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

*Тема:* Обеспечение возврата кредита в современных условиях

Научный руководитель

Валейко Владимир Павлович

Кишинэу - 2001

###### Оглавление

Введение 3

Глава I. Банковская система Республики Молдова и ее влияние на развитие экономических отношений. 6

*1.1 Характеристика и специфика обеспечения развития кредитных отношений в Республике Молдова. 6*

*1.2 Методические подходы характеристики возвратности кредитов. 10*

Глава II. направления и способы обеспечения возвратности кредита. 16

*2.1 Критерии и оценки возвратности кредита. 16*

*2.2 Формы обеспечения возвратности кредита и их особенности. 20*

Глава III. Пути дальнейшего совершенствования форм обеспечения возвратности кредита. 84

*3.1 Зарубежный опыт банковской системы обеспечения возвратности кредита. 84*

*3.2 Пути дальнейшего совершенствования и экономическая эффективность от предложенных решений по обеспечению возвратности кредита. 91*

Заключение 100

ПРИЛОЖЕНИЕ 102

Список литературы 119

# Введение

В связи с переходом Республики Молдова на рыночные отношения для успешного развития и поддержания стабильного уровня, экономика республики нуждается в постоянном кредитовании своей деятельности со стороны банков.

Кредитные операции составляют основу активной деятельности коммерческих банков, поскольку:

во-первых, их успешное осуществление ведет к получению основных доходов, способствует повышению надежности и устойчивости банков, а неудачам в кредитовании сопутствует их разорение и банкротство;

во-вторых, банки призваны аккумулировать собственные и привлеченные ресурсы для кредитования инвестиций в развитие экономики страны;

в-третьих, эта деятельности при ее успешном осуществлении приносит прибыль всем ее участникам: кредиторам, заемщикам и обществу в целом.

Кризис многих молдавских банков, проявляющийся, в частности, в росте просроченной задолженности по кредитам, обусловлен грубыми нарушениями в управлении балансами, рисками (ликвидности, кредитными, процентными, валютными и т.д.) Слишком «дорогой ценой» обходится акционерам и клиентам банков рискованная кредитная политика банкиров упрощенно понимающих специфику банковского кредитования и игнорирующих мировой опыт, накопленный в этой области.

Целью настоящей работы является рассмотрение основных форм обеспечения возвратности кредита с учетом зарубежного и отечественного опыта, а также стремление обосновать пути и средства решения этой проблемы в условиях нашей страны.

В работе уделено особо важное значение положениям экономической теории, законодательным материалам по разрабатываемым вопросам, а также специальной литературе по избранной теме, раскрывается социально-экономическая сущность, понятия и категории по всем вопросам.

В работе используются мнения авторов из различных источников, а также практические данные, изученные за период прохождения практики, которые были глубоко проанализированы, критически обработаны, систематизированы в динамике исследуемых явлений и в их взаимосвязи.

В данной работе была использована разнообразная литература, которая позволила рассмотреть данную тему с различных точек зрения.

В работе были использованы учебные пособия следующих российских и отечественных авторов: Колесников В.И., Ольшанный А.И., Лаврушин О.И., Рошка П.И., Валейко В.П., Старицына Л. и ряд других, а также законы и регламенты Республики Молдова, относящиеся к изучаемым вопросам.

Помимо этого использованы материалы периодических изданий отечественных и российских средств массовой информации, такие как: информационно-аналитические журналы «Финансы и рынки» (Республика Молдова) и «Деньги и кредит» (РФ) и ряд статей из газеты Экономическое обозрение «Логос Пресс». Данные источники придали работе реальный оттенок, вследствие приведения мнения о банковской системе Республики Молдова ряда управляющих АКБ.

Работа состоит из введения, трех глав, которые, в свою очередь, разбиваются на несколько вопросов, заключения и списка использованной литературы.

Во введении раскрывается актуальность разрабатываемой темы, сформулированы цены и задачи работы, а также раскрыто значение рассмотренных вопросов.

В первой главе проводится анализ банковской системы Молдовы, рассматриваются отношения НБМ с банками и их влияние на развитие экономических отношений в стране.

Во второй главе даются направления и способы обеспечения возвратности кредита. Здесь описываются перечень форм обеспечения возвратности кредита, их особенности, достоинства и недостатки, положительные и отрицательные стороны рассматриваемых как со стороны залогодержателя, так и со стороны залогодателя, а также ряд нюансов свойственных каждому виду обеспечения.

В третьей главе даются примеры зарубежного опыта банковских систем по формам обеспечения возвратности кредита, их отличия и преимущества в сравнении с банковской системой Молдовы, а также возможности использования этого опыта.

В заключении излагаются теоретические выводы и предложения, вытекающие из содержания выполненной работы, вскрываются недостатки действующей системы в Молдове и содержатся практические рекомендации по их устранению.

Определенную ясность внесет в работу комплект образцов договоров, применяемых в кредитно-банковских операциях и приведенных в приложении.

# Глава I. Банковская система Республики Молдова и ее влияние на развитие экономических отношений.

## 1.1 Характеристика и специфика обеспечения развития кредитных отношений в Республике Молдова.

Банковская система нашего государства строится по двухуровневому принципу.

Подобное построение характерно для большинства государств. Первый уровень представлен Национальным банком, использующим роль центрального государственного банка и обладающим исключительными правами на осуществление определенных функций и операций, например, связанных с обращением национальной валюты, эмиссией денежных знаков, определение денежно-кредитной политики и другое.

Национальный банк наделен также функциями регулирования деятельности коммерческих банков. Он устанавливает «правила» создания и функционирования банков, а также контролирует их соблюдение. Второй уровень – это система коммерческих банков, являющихся поставщиками банковских услуг непосредственно их потребителям – предприятиям, организациям, гражданам.

Коммерческие банки создаются на базе акционерного капитала, независимо от государственных органов власти и управления имеют лицензии НБМ на осуществление банковских операций.

Оценивая состояние банковской системы Молдовы, сложившейся к настоящему времени, следует иметь в виду, что на тенденции ее развития влияют как внешние, так и внутренние факторы.

К числу внешних факторов, оказывающих дестабилизирующее воздействие на состояние банковской сферы, относится, прежде всего. Общеэкономическая ситуация в стране. Мощный импульс в своем развитии банковская система получила в период высокой инфляции и наибольшей неустойчивости всей макроэкономической среды, что временно позволила банкам наращивать объем своих активов и пассивов, однако неплатежеспособность многих предприятий ведущих отраслей, несвоевременное выполнение бюджетом своих обязательств перед предприятиями и организациями неизбежно привели к ухудшению финансового положения клиентов банков, и как следствие, к задержке возврата кредитов. Отставание общих законодательных основ, адекватных рыночной экономике и особенно банковского законодательства, от реальных потребностей банковской сферы также отрицательно сказалось на состоянии банковской системы.

Внутренними факторами, вызывающими неустойчивое положение многих банков, перед которыми встала угроза банкротства и ликвидации, являются рискованная кредитная политика, недостаточная доля ликвидных активов в результате несоблюдения кредитными организациями установленных экономических нормативов. Во многих случаях причинами неблагополучного положения отдельных банков оказались неквалифицированное управление, слабый менеджмент, отсутствие стратегического планирования, неумение грамотно формировать кредитный портфель и управлять кредитными рисками, слабые внутренний аудит и контроль за заемщиками, недостаточное обеспечение возвратности кредита. Отсутствие до последнего времени гибкой системы штрафных санкций за нарушение экономических нормативов также в определенной мере дестабилизировало банковскую сферу.

Кредитные операции составляют основу активной деятельности коммерческих банков.

Система кредитования базируется на *«трех китах»*:

* субъектах кредита;
* обеспечении кредита;
* объектах кредитования.

Базовые элементы системы кредитования неотделимы друг от друга. Успех в деятельности банка по кредитованию приходит только, в том случае, если каждый из них дополняет друг друга, усиливает надежность кредитной сделки. С другой стороны, попытка разорвать их единство неизбежно нарушает всю систему, подрывает ее, может привести к нарушению возвратности банковских ссуд.

Еще один элемент системы кредитования – это доверие. Он возникает из самого понятия кредит, что с латинского *«credo»* означает *«верю»*. В кредите, как известно, две стороны – кредитор и заемщик. Между ними на началах возвратности совершает движение ссужаемая стоимость. Это движение неизбежно порождает отношение доверия между ссудополучателем, который верит, что банк вовремя предоставит кредит в необходимом размере, и ссудодателем, который верит, что заемщик правильно использует кредит, в срок и с уплатой ссудного процента возвратит ему ранее предоставленную ссуду. Кредит как экономическое отношение – это всегда риск и без доверия здесь не обойтись. Доверие, хотя и несет в себе определенный психологический оттенок, однако бесспорно основано на знании либо субъекта, либо объекта, либо обеспечения кредита. В конечном счете, можно сказать, что доверие, с одной стороны, возникает как необходимый элемент кредитного отношения, с другой стороны – как осознанная позиция двух сторон, имеющая вполне определенное экономическое основание.

Кредитование остается самым прибыльным, но и одновременно самым рискованным сектором. Задача банка, и соответственно его кредитного управления – максимум снизить риск. В первую очередь это значит – стремиться к тому, чтобы всякий кредит был возвратным.

По мнению первого заместителя Председателя Административного Совета АКБ «MOBIASBANK» Сергея Карташова: «…главное правило – кредит не должен быть обузой для клиента. Ни по размерам ставки, ни по срокам погашения процентов и основной суммы. Хороший кредит – только тот кредит, который служит инструментом для развития предприятия – заемщика и в установленные сроки возвращается банку».

Если условия кредитования составлены так, что они оказываются невыполнимыми по объективным причинам, то это проблема не только заемщика, но и, в не меньшей степени, кредитора.

«На практике сталкиваешься с тем, что клиенты, случается, готовы брать в долг на любых условиях. Но если кредитный работник не видит, за счет чего потенциальный заемщик будет погашать ссуду, деньги давать не следует. Для нас это главное правило».

Кредитная политика банка должна диверсифицировать риски и не замыкаться на какой-то отрасли.

Брать и предоставлять кредит на срок более продолжительный, чем это объективно необходимо, тоже своего рода ошибка. Здесь как раз и проявляется профессионализм кредитного работника. Он должен вместе с клиентом максимально точно, определить какой срок является оптимальным.

Председатель правления румынского банка BCR CHISINAU сказал следующее: «… большая часть экономики Молдовы работает в теневом секторе, предприятия не декларируют прибыль, и не платят налогов. Отношения же с банком строятся по принципу – сегодня взял миллион и появился через год, чтобы выплатить проценты. Банкир не знает, чем занимается клиент, в чем заключается его бизнес, и как идут у него дела. Подобное просто невозможно было бы в Румынии, где отношения банк-клиент предельно корректные и доверительные вплоть до того, что кредит надежному клиенту может быть выдан без залога и по телефону, естественно, на четко ограниченный срок».

Причина того, что молдавский бизнес работает в тени, не в высоких налогах считает Михай Хынку. Подоходный налог в Румынии превышает ставку налога в Молдове примерно в 2 раза. Но на теневой сектор в соседней стране приходятся не 60% ВВП, как в Молдове, а лишь 14%.[[1]](#footnote-1)

По мнению банкира, хотя законодательство в Румынии намного строже, им гораздо легче пользоваться, оно четко сформулировано. К тому же гораздо лучше работают контролирующие органы.

Большинство клиентов, которые обращаются в банк, не соответствуют критериям, предъявляемым BCR CHISINAU. Первое, на что здесь обращают внимание – есть ли у потенциального клиента долг перед другими банками или поставщиками, уплачены ли налоги государству, выплачены ли зарплаты работникам.

## 1.2 Методические подходы характеристики возвратности кредитов.

Одним из принципов кредитования, является обеспеченность кредита.

С этим принципом связан один из основных кредитных рисков – риск непогашения ссуды. Если бы не принимался во внимание этот принцип, то банковское дело превратилось бы в спекулятивное занятие, где высокий риск ведения операцией привел бы к резкому росту процентных ставок.

Надо отметить, что решение проблемы обеспеченности кредита зависит от типа кредитования и от субъекта ссуды. Если говорить о большой компании, успешно работающей на протяжении десятилетий, имеющей хорошую и длительную кредитную практику, компании, хорошо зарекомендовавший себя на рынке, то выдача кредита такой компании может осуществляться как с применением обеспечения, так и без него.

Если рассматривать вопрос ссуды малого предприятия, только что зарегистрированного и начинающего свою предпринимательскую деятельности с нуля – то здесь без решения вопроса с обеспечением, выдавать кредит нельзя.

В целом, рассматривая залог как одну из форм обеспечения возвратности кредита, следует подчеркнуть, что такую гарантию порождает юридически закрепленная имущественная ответственность заемщика перед кредитором. Тем самым создается правовая защищенность интереса кредитора.

Экономически гарантию возврата кредита при залоге обеспечивают: во-первых, конкретные ценности и права, являющиеся предметом залога (движимое и недвижимое имущество, права заемщика на недвижимое имущество); во-вторых, общее имущество клиента, а иногда и несколько лиц.

Например, при залоге векселя банк отдает предпочтение переводным векселям, по которым существует солидарная ответственность лиц, давших передаточные надписи. Гарантией возврата кредита под залог ценных бумаг является финансовая устойчивость организации, выпустившей их.

Таким образом, эффективность залогового права определяется не только правовой защищенностью интереса кредитора, качеством предметов залога, но и общим финансовым состоянием заемщика. Данный вывод означает, что залог имущества заемщика не исключает принятие во внимание его личной кредитоспособности.

Вместе с тем следует отметить, что использование залога имущества клиента в качестве формы обеспечения возвратности кредита содержит ряд неудобств. Для заемщика, который должен предоставить кредитору определенный предмет залога, возникает необходимость извлечь его из сферы своего пользования. Однако заемщику невыгодно лишать себя права пользования движимым имуществом (сырьем, готовой продукцией, транспортными средствами и т.д.). Поэтому эти виды имущества, как правило, не являются предметами залога. Для залога используются лишь ипотечные ценные бумаги и векселя. С другой стороны, оставление в пользовании заемщика заложенных ценностей , предусмотренных в договоре о залоге, таит определенный риск для кредитора и создает необходимость организации контроля за их сохранностью. Исключение составляет ипотека.

Таблица 1.1.

Критерии оценки качества залогового механизма

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Рейтинг надежности | Соотношение стоимости заложенного имущества и суммы ссуды | Ликвидность предметов залога | Возможность осуществлять контроль за предметом залога | Примеры для иллюстрации |
| *1* | *2* | *3* | *4* | *5* |
| A(высокий) | Более или равно 100% | Легко реализуются | Полностью под контролем банка | Денежные депозиты в банке котирующиеся ценные бумаги, переданные в банк на хранение |
| B | Менее 100% | Цена может колебаться, и могут возникнуть трудности с реализацией |
| C | Менее 100% | Есть проблемы с контролем | Не котирующиеся ценные бумаги,Запасы ТМЦ, находящиеся у клиента |
| D | Менее 100% | Цена снижается, есть проблемы с реализацией | Запасы ТМЦ, находящиеся у клиента |
| E | Менее 100% | Цена снижается | Контроль отсутствует | Запасы ценностей находящиеся у клиента |

Учитывая эти факторы, можно осуществить оценку качества залога как формы обеспечения возвратности кредита.

При этом критериями качества (надежности) залога являются:

* соотношение стоимости заложенного имущества и суммы кредита;
* ликвидность заложенного имущества;
* возможность банка осуществлять контроль за заложенным имуществом.

В соответствии с этими критериями выделяются пять групп залога, характеризующих различную надежность (табл. 1.1.)[[2]](#footnote-2).

Указанную классификацию заложенного имущества в зависимости от его надежности гарантирования возврата кредита целесообразно использовать и в практике коммерческих банков Молдовы.

Для того чтобы движимое имущество могло быть в пользовании заемщика и в то же время служить гарантией возврата кредита, используется передача права собственности на него кредитору в обеспечении имеющегося долга.

Правовая структура передачи права собственности кредитору представлена на рис. 1.1.[[3]](#footnote-3)

# Заемщик

# Договор о передаче собственности

# Кредитор

# Движимое имущество остается для использования у заемщика, без права собственности на него

# Приобретает право собственности на движимое имущество без права пользования

Рис. 1.1. Правовая структура передачи собственности кредитору.

В отличие от заклада при передаче права собственности кредитору в обеспечение долга движимое имущество клиента остается в его пользовании. Это происходит, когда передача ценностей кредитору невозможна и нецелесообразно и если заемщик не может отказаться от использования объекта обеспечения ссуды.

Заемщик в данном случае несет ответственность за сохранность оставшихся в его пользовании ценностей и не имеет права самостоятельного распоряжения ими.

В качестве объектов обеспечения ссуд могут выступать как отдельные предметы (автомашины), так и группа предметов, находящихся на одном складе или цехе (товары, запасы материалов, полуфабрикатов).

Банк при заключении договора о передаче права собственности в обеспечении имеющегося долга должен удостовериться, что заемщик действительно является собственником конкретных ценностей. Однако эта проверка не уменьшает большого риска, который сопровождает передачу права собственности. Кредитор во многом зависит от честности заемщика, у которого находится объект обеспечения ссуды. В целях уменьшения риска банки осторожно подходят к определению размера обеспечения. В связи, с чем максимальная сумма кредита составляет 20-50% их стоимости.

По мнению первого заместителя Председателя Административного Совета АКБ «MOBIASBANK» Сергея Карташова, серьезной проблемой в банковской деятельности является процедура реализации залога. Необходимость обязательного рассмотрения в суде вопроса о взыскании залога остается серьезным препятствием к расширению кредитования. Существующее положение подталкивает неудачливого заемщика всеми способами тянуть время в судебных инстанциях, с тем, чтобы отсрочить возврат кредита на подписанных условиях. Банк принужден нести непроизводительные расходы, которые косвенным образом отражаются на всех заемщиках.

«Если бы процедуру взыскания залога закон сделал более определенной и четкой, оценочная цена залогов сразу бы повышалась. Под тот же самый залог заемщик смог бы получить больше средств, чем получает сегодня. Банки смогли бы расширить и перечень ценностей, которые принимаются в качестве залога. Сегодня, например, в нашем банке около 70% залогов приходится на недвижимость. И такой приоритет объясняется нередко простым соображением: недвижимость «не убежит» и не испортится непоправимо, дожидаясь решения суда. От однозначности момента взыскания залога выиграл бы не только банк. В этом заинтересованы как заемщики, так и вкладчики».

# Глава II. направления и способы обеспечения возвратности кредита.

## 2.1 Критерии и оценки возвратности кредита.

Возвратность кредита представляет собой основополагающее свойство кредитных отношений, отличающее их от других видов экономических отношений, и на практике находит свое выражение в определенном механизме. Этот механизм базируется, с одной стороны, на экономических процессах, лежащих в основе возвратного движения кредита, с другой – на правовых отношениях кредитора и заемщика, вытекающих из их места в кредитной сделке.

Экономическую основу возврата кредита составляет кругооборот и оборот фондов участников воспроизводственного процесса, а также законы функционирования кредита. Однако наличие объективной экономической основы возврата кредита не означает автоматизм этого процесса. Только целенаправленное управление движением ссуженной стоимости позволяет обеспечить ее сохранность, эквивалентность отдаваемой взаймы и возвращаемой стоимости.

Поскольку в кредитной сделке участвует два субъекта – кредитор и заемщик, механизм организации возврата кредита учитывает место каждого из них в осуществлении этого процесса.

Кредитор,предоставляя кредит, выступает организатором кредитного процесса, защищая свои интересы исходя из объективной экономической основы, кредитор выбирает такие сферы вложения заемных средств, количественные параметры ссуды, методы ее погашения, условия кредитной сделки, при которых создавались бы предпосылки для своевременного и полного возврата отданной взаймы стоимости. Однако обратное движение указанной стоимости зависит от кредитоспособности заемщика, использующего ее в своем обороте, от общей экономической конъектуры денежного рынка.

Кредитная сделка предполагает возникновение обязательства ссудополучателя вернуть соответствующий долг. Конкретная практика показывает. Что наличие обязательства (в разных формах) еще не означает гарантии и своевременного возврата. Возникновение инфляционных процессов в экономике может вызывать обесценение суммы предоставленной ссуды, а ухудшение финансового состояния заемщика – нарушение сроков возврата кредита. Поэтому международный опыт деятельности банков выработал механизм организации возврата кредита, включающий:

1. порядок погашения конкретной ссуды за счет выручки (дохода);
2. юридическое закрепление ее порядка погашения в кредитном договоре;
3. использование разнообразных форм обеспечения полноты и своевременности обратного движения ссуженной стоимости.

В учебнике Лаврушина О.И. «Банковское дело» приводятся следующее определение обеспечения возвратности кредита: «Под формой обеспечения возвратности кредита следует понимать конкретный источник погашения имеющегося долга, юридическое оформление права кредитора на его использование, организацию контроля банка за достаточностью и приемлемостью данного источника».

Ольшанный А.И. в своей книге «Банковское кредитование» приводит следующее определение: «Обеспечение – это виды и формы гарантированных обязательств заемщика перед кредитором (банком) по возвращению кредита в случае его возможного не возврата заемщиком».

Если механизм погашения ссуды за счет выручки (дохода) и его закрепление в кредитных договорах являются основной предпосылкой возврата кредита, то определение форм обеспечения возврата представляет собой гарантию этого возврата. Такая гарантия нужна при высокой степени риска просрочки платежа.

Таким образом, в банковской практике источники погашения ссуд подразделяются на первичные и вторичные. Первичным источником является выручка от реализации продукции, оказания услуг или доход, поступающий физическому лицу.

Банкиры считают своим «золотым» правилом при рассмотрении возможности заключения кредитной сделки ориентироваться, прежде всего, на первичный источник. Поэтому в процессе изучения кредитной заявки основное внимание уделяется анализу денежных потоков клиента, перспективам развития отрасли и бизнеса данного клиента, состоянию отношений клиента с поставщиками и покупателями. Если у банка возникают сомнения относительно перспектив поступления ссудополучателю дохода, кредитная сделка не состоится.

Реальной гарантией возврата кредита является выручка лишь у финансово устойчивых предприятий. К ним относятся: предприятия, имеющие высокий уровень рентабельности и высокую обеспеченность собственным капиталом. У таких предприятий происходит не только систематический приток денежных средств, но и прирост денежных средств в части образования прибыли, а также пополнения собственного капитала.

Для финансово устойчивых предприятий, являющихся первоклассными клиентами банка, юридическое закрепление в кредитном договоре погашения ссуд за счет поступающей выручки представляется вполне достаточной. В этом случае складываются сугубо доверительные отношения между банком и заемщиком своих обязательств по погашения ссуд без предоставления каких-либо дополнительных гарантий.

Чаще на практике складывается ситуация, когда возникает определенный риск своевременного поступления выручки. Факторы риска могут быть связаны как с процессом производства или реализацией ценностей, так и состоянием расчетов с покупателями, изменением конъектуры рынка, сезонными колебаниями и т.д.

Во всех этих случаях возникает необходимость иметь дополнительные гарантии возврата кредита, что требует изыскания вторичных источников. К их числу относятся: залог имущества и прав, уступка требований и прав, гарантии и поручительства, страхование. Указанные формы обеспечения возвратности кредита оформляются специальными кредитами, имеющими юридическую силу и закрепляющими за кредитором определенный источник для погашения ссуды в случае отсутствия у заемщика средств при наступлении срока исполнения обязательства. Использование вторичных источников погашения ссуд является трудоемким и длительным процессом. Эффективность существующих форм обеспечения возврата кредита зависит от действенности правового механизма, грамотности правового и экономического содержания соответствующих документов, соблюдения норм деловой этики гарантов платежных обязательств. Создание системы гарантий для банка (кредитора) своевременного возврата кредита приобретает в Республике Молдова особую актуальность в связи с неустойчивостью финансового состояния многих ссудополучателей, недостаточным опытом работы в рыночных условиях банкиров, предпринимателей, юристов.

По мнению банкиров англо-американской школы, необходимо иметь два, а лучше три «пояса безопасности», защищающих кредитора от невыполнения заемщиком кредитного договора.[[4]](#footnote-4)

*«Первый пояс»* – это поток наличности, доход – главный источник погашения кредита заемщиком. *«Второй пояс»* – это активы, предлагаемые заемщиком в качестве обеспечения погашения кредита. *«Третий пояс»* связан с гарантиями, которые дают юридические (а во многих странах и физические) лица в качестве обеспечения кредита.

Исполнение основного обязательства может подкрепляться такими средствами обеспечения, как: залог, банковская гарантия, поручительство, задаток, а также другими способами, предусмотренными законом или договором.

Каждый из названных способов имеет цель заставить заемщика выполнить свои кредитные обязательства. Однако возможна и комбинация различных способов обеспечения (залога и банковской гарантии; задатка и страхования возврата кредита и т.д.), что не противоречит закону.

Все обеспечивающие обязательства являются дополнительными к основному обязательству, в рассматриваемом случае – к кредитному обязательству. Иными словами, основное обязательство определяет судьбу дополнительных обязательств, поэтому:

* при прекращении действия основного обязательства (кредитного договора) прекращается действие дополнительного обязательства (залога, поручительства и т.д.). Кроме банковской гарантии, которая не зависит от основного обязательства;
* при погашении части кредита и с согласия кредитора может быть пропорционально уменьшена сумма (объем) обеспечивающего обязательства.

В то же время, если соглашение об обеспечивающем обязательстве по тем или иным причинам теряет силу, то это не влечет за собой не действенность основного обязательства (по кредитному договору).

## 2.2 Формы обеспечения возвратности кредита и их особенности.

Ольшанный А.И. в своей книге «Банковское кредитование» подразделяет все способы обеспечения возврата кредита на два:[[5]](#footnote-5)

1. Традиционные способы обеспечения возврата кредита;
2. Нетрадиционные способы обеспечения возврата кредита.

В свою очередь традиционные способы подразделяются на следующие формы:

* залог;
* поручительство;
* банковская гарантия;
* задаток и аванс;
* удержание имущества должника.

Нетрадиционные способы обеспечения подразделяются на следующие формы:

* страхование ответственности за непогашение кредита;
* вексель;
* аккредитив;
* чек;
* продажа долгов с дисконтом;
* лизинг;
* факторинг;
* форфейтинг.

Понятие залога в Республике Молдова определяет закон *«О залоге»[[6]](#footnote-6)*, согласно которому, залог – это способ обеспечения исполнения обязательства, предоставляющий кредитору (залогодержателю) право в случае неисполнения должником (залогодателем) обеспеченного залогом обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества или имущественных прав преимущественно перед другими кредиторами, включая государство.

Залог имущества клиента является одной из распространенных форм обеспечения возвратности банковского кредита. Залог имущества оформляется договором о залоге, подписанным двумя сторонами и подтверждающим право кредитора при неисполнении платежного обязательства заемщиком получить преимущественное удовлетворение претензий из стоимости заложенного имущества.

Использование залога в практике организации кредитных отношений предполагает наличие специального механизма его применения. Залоговой механизм есть процесс подготовки, заключения и исполнения договора о залоге. Залоговый механизм возникает в момент рассмотрения кредитной заявки как условие заключения кредитного договора. Он сопровождает весь период пользования ссудой. Реальное обращение к исполнению залогового механизма возникает на завершающей стадии движения кредита – погашении ссуды – и лишь в отдельных случаях, когда клиент не может погасить ссуду выручкой или доходом.

*Залогодателем –* является физическое или юридическое лицо – собственник или иной законный владелец и пользователь передаваемого в залог имущества или имущественных прав, имеющее право отчуждать это имущество или имущественные права. Залогодателем может быть как должник, так и третье лицо.

*Залогодержатель* – это лицо, которое принимает имущество в залог: им является кредитор по обязательству, обеспеченному залогом.

В банковской практике операции по оформлению и реализации залогового механизма называют залоговыми операциями. Залоговые операции коммерческих банков не имеют самостоятельного значения. Они производны от ссудных операций и гарантируют своевременное и полное погашение ссуды.

С правовой точки зрения структуру залогового механизма можно представить на рис. 2.1.[[7]](#footnote-7)

Как видно из рис. 2.1. центральное место в правовом содержании залогового механизма принадлежит определению права собственности, владения, распоряжения и пользования заложенным имуществом. Указанные вопросы в законодательстве различных стран решаются по-разному. В Республике Молдова правовая основа залогового механизма определена Законом «О залоге», в соответствии с которым:

1. Право собственности на заложенное имущество принадлежит заемщику;
2. Владение заемщиком, заложенным имуществом может быть непосредственное и опосредственное;
3. Залог может сопровождаться правом пользования предметами залога в соответствии с его назначением.

Заемщик

Передача (без передачи) заложенного имущества

При передаче становится непосредственным владельцем заложенного имущества с обязанностью сохранить его и правом пользования им

Остается собственником заложенного имущества с опосредованным (при передаче заложенного имущества кредитору) или непосредственным владением этим имуществом

2. Договор о залоге

1. Кредитный договор

Кредитор

(банк)

Рис. 2.1. Структура залогового механизма

Основными этапами реализации залогового механизма являются:

* выбор предметов и видов залога;
* осуществление оценки предметов залога;
* составление и исполнение договора о залоге;
* порядок обращения взыскания на залог.

Предметом залога может быть любое имущество и имущественные права, в том числе одна или несколько вещей, ценные бумаги и права, подтвержденные сертификатами акций, за исключением имущества, которое изъято из гражданского оборота, либо на которое согласно закону не может быть обращено взыскание.

В то же время это имущество для отнесения его к объекту залога должно отвечать двум критериям: приемлемости и достаточности. Указанные критерии, находят различное выражение по отношению к различным видам имущества.

В зависимости от материально-вещественного содержания Лаврушин в своем учебнике подразделяет предметы залога на следующие группы:

1. Залог имущества клиента:
* залог товарно-материальных ценностей:
1. залог сырья, материалов, полуфабрикатов;
2. залог товаров и готовой продукции;
3. залог валютных ценностей (наличной валюты);
4. залог прочих товарно-материальных ценностей;
* залог ценных бумаг;
* залог депозитов, находящихся в том же банке;
* ипотека (залог недвижимости).
1. Залог имущественных прав:
* залог права арендатора;
* залог права автора на вознаграждение;
* залог права заказчика по договору подряда;
* залог права комиссионера по договору комиссии.

В то же время, чтобы то или иное имущество клиента могло стать предметом залога, необходимо его соответствие критериям приемлемости и достаточности.

Критерий приемлемости отражает качественную определенность предмета залога, критерий достаточности – количественную. Существуют общие и специфические требования к качественной и количественной определенности предметов залога.

Общие требования к качественной стороне предметов залога, независимо от их материально-вещественного содержания. Сводятся к следующему:

1. Предметы залога (вещи и имущественные права) должны принадлежать заемщику (залогодателю) или находятся у него в полном хозяйственном ведении.
2. Предметы залога должны иметь денежную оценку.
3. Предметы залога должны быть ликвидны, т.е. обладать способностью к реализации.

Общим требованием к количественной определенности предметов залога является превышение стоимости заложенного имущества по сравнению с основным обязательством, которое имеет залогодатель по отношению к залогодержателю, т.е. стоимость заложенного имущества должна быть больше суммы ссуды и причитающихся за нее процентов.

Специфические требования к качественной и количественной определенности предметов залога зависят от вида залога и степени риска, сопровождающей соответствующие залоговые операции.

Приемлемость товарно-материальных ценностей для залога определяется двумя факторами:

* качество ценностей;
* возможность кредитора осуществлять контроль за их сохранностью.

Критериями качества товарно-материальных ценностей являются:

* быстрота реализации;
* относительная стабильность цен;
* долговременность хранения.

Поэтому скоропортящиеся продукты, как правило, не используются для залога.

Важно не только определить критерий качества, выбрать в соответствии с ним ценности, но и обеспечить их сохранность. Только в этом случае залог ценностей может быть гарантией возврата кредита.

В этой связи наиболее надежным способом обеспечения сохранности заложенных ценностей является передача их кредитору, т.е. банку. В данном случае заемщик остается собственником заложенного имущества, с опосредственным владением. Он не может распоряжаться и использовать заложенные ценности. Указанный вид залога называется закладом. Кредитор приобретает при закладе право пользования заложенным имуществом. Одновременно на него переходят обязанность надлежащим образом содержать и хранить предмет заклада, нести ответственность за утрату и порчу.

При отсутствии у банка складских помещений этот вид залога по отношению к товарно-материальным ценностям имеет ограниченную сферу применения.

Вместе с тем, заклад предусматривает возможность, по соглашению сторон, оставления заложенных товарно-материальных ценностей на складах заемщика под замком и печатью залогодержателя. Поскольку в этом случае залогодатель не имеет права использовать (расходовать) заложенные ценности, данный вид залога называется твердый залог.

Как показывает практика, твердый залог имеет ограниченную сферу применения, так как он рассчитан на ценности, не предназначенные для текущего потребления.

Более распространенным видом залога являются залог товаров в обороте и залог товаров в переработке. В этом случае залогодатель не только непосредственно владеет заложенными ценностями, но и может их расходовать.

Залог товаров в обороте применяется в настоящее время в практике отечественных и зарубежных банков при кредитовании торговых организаций. Торговые организации постоянно должны иметь у себя запас ценностей для выставления их на продажу. В этом случае предмет залога находится не только во владении, но в распоряжении и пользовании заемщика. При данном виде залога организация может заменить одни заложенные ценности на другие, но условием использования товаров является обязательное их возобновление в сумме израсходованных ценностей. Залог товаров в обороте получил также название залога с переменным составом. Поскольку между моментом продажи товаров и моментом возобновления товарного запаса возможно несовпадение, залоговое обязательство не всегда гарантирует возврат кредита. Такая гарантия распространяется лишь на реально существующие товарные запасы. Близок по содержанию к залогу товаров в обороте залог товаров в переработке. Он применяется при кредитовании промышленных предприятий, в частности перерабатывающих сельскохозяйственное сырье. Особенностью этого вида залога является право заемщика использовать заложенное сырье и материалы, включенные в предмет залога, в производстве и заменять их на готовую продукцию. Причем может допускаться перемещение предназначенных к переработке ценностей со склада в цех фабрики или завода.

Переработка ценностей банком разрешается, если будет доказано, что в результате переработки получится продукт более высокой стоимости, чем до нее. Для доказательства представляется специальный расчет, который показывает количество и стоимость заложенного сырья и материалов; период его переработки; средний выход переработанной продукции; место хранения. Однако и в этом случае банк не может осуществить действенный контроль за сохранностью заложенных ценностей.

Таким образом, различные виды залога материальных ценностей (или расчетных документов их предоставляющих) обладают неодинаковой степенью гарантии возврата кредита. Наиболее реальной гарантией обладает заклад. Остальные виды залога имеют условные гарантии возврата кредита. Поэтому в практике КБ эти виды залога применяются по отношению к клиентам, положительно себя зарекомендовавшим, т.е. надежным партнерам по кредитным сделкам.

Поскольку в рыночной экономике конъектура с реализацией товаров может оперативно изменяться, величина заложенных ценностей всегда выше суммы выдаваемого кредита. Это положение определяет понятие «достаточности» объекта залога. При выдаче ссуд под ТМЦ, максимальная сумма ссуды не превышает, как правило, 85% стоимости предметов залога. Такая разница создает банку дополнительную гарантию возврата кредита на случай возникновения непредвиденных обстоятельств.

Однако в каждом конкретном случае определяется индивидуальная маржа (разница между стоимостью заложенных ценностей и долгом заемщика перед банком по ссуде и процентам), учитывая риск кредитной сделки.

Кроме залога ТМЦ банки практикуют выдачу ссуд под залог ценных бумаг.

Критерием качества ценных бумаг, с точки зрения приемлемости их для залога, служат: возможность быстрой реализации и финансовое состояние выпускающей стороны. В этой связи в зарубежной и отечественной практике наиболее высокий рейтинг качества имеют государственные ценные бумаги с быстрой оборачиваемостью. При выдаче ссуд под их залог максимальная сумма ссуды может достигать 95% стоимости ценных бумаг. При использовании в качестве залога других ценных бумаг (например, акций, выпущенных фирмами), величина ссуды составляет 80 - 85% их рыночной цены. При этом КБ выдают ссуды как под котирующиеся, так и не котирующиеся на бирже ценные бумаги. В последнем случае качество обеспечения ссуды более низко. В связи, с чем банки устанавливают более высокую маржу при оценки стоимости залога.

Залоговое право может распространяться и на депозитные вклады, находящиеся в том же банке, который выдает кредит. Такие вклады, как правило, имеют целевой характер использования. При получении в банке кредита на текущие производственные нужды предприятие может использовать в качестве залога созданные депозиты в соответствующей сумме. При задержке в погашении ссуды за счет поступающей выручки банк обеспечит возвратность кредита за счет депозитного вклада. Это наиболее простой и надежный способ, гарантирующий возвратность кредита.

Кредитование совокупного или укрупненного объекта может потребовать использование специального залога, включающего товары на складе, ценные бумаги.

Некоторые особенности в использовании залога имеются при выдаче ипотечных ссуд, которые получили широкое развитие в мировой банковской практике. В этом случае появляется такой вид залога как ипотека, т.е. залог недвижимого имущества. Согласно закона «О залоге» объектом ипотеки могут быть: залог земли, зданий, сооружений, иного недвижимого имущества, непосредственного связанного с землей, вместе с соответствующим земельным участком, необходимым для функционального обеспечения заложенного объекта или с правом пользования этим участком. Если недвижимое имущество находится в общей собственности, ипотека может быть установлена лишь при наличии письменного соглашения всех собственников.

Для ипотеки характерны следующие черты:

* пребывание имущества в руках должника;
* возможность залогодателя самостоятельно распоряжаться доходом, полученным от использования предметов ипотеки;
* возможность получения залогодателем под залог одного и того же имущества добавочных ипотечных ссуд;
* обязательная регистрация залога, которая ведется по месту нахождения предмета ипотеки;
* простота контроля залогодержателем за сохранностью предмета ипотеки.

Ипотека используется, как правило, при выдаче долговременных ссуд юридическим и физическим лицам.

При выдаче ипотечного кредита важно правильно провести оценку стоимости залога. Успех оценки, как показывает опыт, зависит от способностей, опыта и компетентности оценщика. Этому вопросу банк придает большое значение.

В качестве залога в Республике Молдова может использоваться недвижимость, находящаяся и в государственной собственности, однако, для этого необходимо разрешение государственных органов. Любой договор об ипотеке должен быть нотариально заверен и зарегистрирован согласно закону о кадастре недвижимого имущества в территориальном кадастровом органе, в районе деятельности которого находится недвижимое имущество, передаваемое в залог.

В современной банковской практике предметом залога при выдаче ссуд выступает не только имущество, принадлежащее клиенту, но и его имущественные права. В результате существует самостоятельный вид залога – залог прав. Объектом залога в этом случае выступают:

* права арендатора на здания, сооружения, землю;
* права автора на вознаграждение;
* права заказчика по договору подряда;
* права комиссионера по договору комиссии и др.

Другим элементом залогового механизма является оценка предмета залога. Международная практика выработала по этому поводу следующие принципиальные положения:

1. Большинство предметов залога оцениваются по рыночной стоимости. Это означает, по сути, самую высокую цену, за которую собственность могла бы быть реализована при наличии потенциального покупателя и достаточного времени на совершение сделки. Вместе с тем во многих случаях, когда банк реализует залоговой механизм для погашения ссуды, первоначальная стоимость не соответствует реальной цене. Это происходит в силу таких причин как: отсутствие заинтересованных покупателей, снижение цены на соответствующую собственность, экономический спад, необходимость быстро найти покупателя.
2. Принятое обеспечение должно регулярно переоцениваться, с тем, чтобы покрыть кредитный риск в любое время.
3. Оценку стоимости предметов залога должны производить специалисты соответствующей квалификации.
4. В случае использования в качестве залога ТМЦ стоимость его должна включать расходы на проведение периодических оценок залогового обеспечения, особенно если к ним привлечены независимые эксперты.
5. При оценке залога следует обратить особое внимание на правильное определение ликвидационной стоимости и затрат на реализацию имущества.

Реальный уровень покрытия ссуды в ситуации вынужденной продажи имущества можно определить, если из цены открытого рынка вычесть следующее:

* затраты на реализацию;
* маржу вынужденной продажи:
* величину любых приоритетных претензий на имущество;
* оплату судебных издержек.

А также если из чистой реальной стоимости вычесть:

* требуемую маржу безопасности (в зависимости от степени риска);
* действительную стоимость имущества, являющуюся обеспечением возврата ссуды.
1. Наиболее ответственным, сложным и трудоемким является оценка недвижимости в качестве предмета залога. В международной практике для оценки недвижимости используются три основных метода, которые применяются в комплексе для выбора наиболее оптимального варианта.

Первый метод *(затратный)* ориентируется на определение возможности затрат по приобретению земли и возведению новых аналогичных построек в обозримом будущем при нормальном ходе строительства. Далее определяется восстановительная стоимость объектов с учетом величины предпринимательского дохода, который отражает вознаграждение инвестора за риск строительства объекта недвижимости. Полученная стоимость уменьшается на сумму износа.

Второй метод *(рыночный)* основывается на информации о рыночной цене аналогичных сделок купли-продажи. Конечно, при этом методе используется система поправок, поскольку полностью идентичных объектов не существует. Этот метод более прост в употреблении, но предполагает развитый рынок недвижимости и наличие информации о рыночных ценах на разные объекты недвижимости.

Третий метод *(доходный)* исходит из посылки, что стоимость объекта недвижимости обусловлена будущим чистым доходом, который может принести данная недвижимость при ее эксплуатации. Для использования этого метода ориентируются на информацию о ставках аренды аналогичного объекта недвижимости, данные о возможных потерях при сборе платежей (из-за продолжительности срока поиска арендатора), информацию о возможности дополнительного получения доходов от иных форм эксплуатации объекта недвижимости.

Для молдавских условий развитие ипотеки в качестве формы обеспечения возвратности ссуд еще предстоит, поэтому вопрос об оценке предметов недвижимости приобретает в дальнейшем особую актуальность.

Важнейшим элементом залогового механизма является составление и исполнение договора о залоге, в котором отражается весь комплекс правовых взаимоотношений сторон по залогу имущества или имущественных прав.

В соответствии с законодательством Республики Молдова договор о залоге должен отвечать определенным требованиям по форме и содержанию.

В соответствии со статьей 9 Закона «О залоге» и форме договора о залоге предъявляются следующие требования:

1. Договор о залоге заключается в письменный форме. Заклад имущества стоимостью до 10 минимальных заработных плат может быть совершен в устной форме.
2. В случае залога движимого имущества и имущественных прав на него, отчуждение которых требует нотариального удостоверения, договор о залоге также должен быть нотариально удостоверен. Договор о предпринимательской ипотеке удостоверяется нотариально в обязательном порядке.
3. Любое изменение или дополнение договора о залоге осуществляется в форме, предусмотренной для заключения договора.
4. В договоре о залоге должны быть указаны имя и фамилия (наименование) сторон, их местожительство (местонахождение) вид залога, опись, оценка и местонахождение заложенного имущества, существо обеспеченного залогом обязательства, его размер и срок исполнения, разрешение или запрещение последующего залога, а также иные условия по соглашению сторон.
5. Условия залога могут быть включены в договор, на основании которого возникает обеспеченное залогом обязательство.

Последующий залог уже заложенного имущества допускается, если он не запрещен предыдущими договорами о залоге.

Залогодатель обязан представлять каждому последующему и предыдущему залогодержателю сведения обо всех случаях залога имущества и имущественных прав. Несоблюдение этой обязанности влечет недействительность сделки последующего залога и ответственность за ущерб, причиненный залогодержателям.

Примерная схема проверки обеспечения ссуды может быть следующая (тыс. лей):

|  |  |
| --- | --- |
| ***1*** | ***2*** |
| Задолженность по выданной ссуде на 1 мая 2001 года | 520 |
| Стоимость заложенных ценностей на эту же дату по сведениям заемщика | 700 |
| Маржа. Установленная банком с учетом возможного риска потерь при реализации | 30% от стоимости заложенных ценностей |
| Реальная стоимость заложенных ценностей | 700-(30% от 700)=490 |
| Излишек (недостаток обеспечения) | 520-490=30 |

Следовательно, по результатам проверки обеспечения выданной ссуды банк установил снижение стоимости заложенного имущества и его недостаток в сумме 30 тыс. лей. Это означает необходимость предъявления требований к заемщику о незамедлительном восполнении утраченного залога ценностей на указанную сумму. В ряде случаев банк после проверки на месте состава заложенных ценностей может потребовать замены одних ценностей другими, более ликвидными.

Завершающим этапом реализации залогового права и залогового механизма является порядок обращения взысканий на залог.

Согласно законодательства Республики Молдова залогодержатель вправе: обратить взыскание на предмет залога, если залогодатель нарушил обеспеченное залогом обязательство; потребовать немедленного исполнения обеспеченного залогом обязательства в полном объеме при нарушении залогодателем сроков исполнения любых обязательств по договору, если данное условие прямо предусмотрено договором о залоге.

Удовлетворение требований кредиторов из стоимости обеспеченного залогом имущества должника, в отношении которого возбуждено дело о банкротстве, производится в порядке, предусмотренном Законом о банкротстве, если иное не предусмотрено в Законе о залоге.

Обращение взыскания на обремененное залогом имущество осуществляется по решению судебной инстанции.

Удовлетворение требований залогодержателя без обращения в судебную инстанцию допускается на основании нотариально удостоверенного соглашения между сторонами, заключенного после возникновения права обращения взыскания на предмет залога.

На предмет залога может быть обращено взыскание только по решению судебной инстанции в случае, если:

1. для заключения договора о залоге требовалось согласие или разрешение другого лица или органа;
2. предметом залога является имущество, имеющее историческую, художественную или культурную ценность;
3. залогодатель отсутствует, и место его нахождения установить невозможно.

До подачи искового заявления в судебную инстанцию залогодержатель письменно извещает залогодателя с указанием конкретных нарушений должником кредитного договора или договора о залоге.

Реализация заложенного имущества, на которое обращено взыскание, осуществляется на основании решения судебной инстанции в соответствии с законодательством, но не ранее чем по истечении трех месяцев со дня обращения залогодержателя в судебную инстанцию.

Начальная цена заложенного имущества на торгах устанавливается решением судебной инстанции, либо соглашением между сторонами.

Заложенное имущество продается лицу, предложившему на торгах самую большую цену.

При объявлении торгов несостоявшимися залогодатель вправе приобрести предмет залога по цене, указанной в договоре о залоге, а залогодержатель вправе приобрести предмет залога по цене не более чем на 10% ниже начальной цены.

Залогодатель и должник по обеспеченному залогом обязательству вправе в любой момент до продажи предмета залога исполнить обеспеченное залогом обязательство.

В случае если полученные средства не удовлетворяют все требования, залогодержатель вправе получить недостающие средства за счет другого имущества должника, на которые в соответствии с законодательством может быть обращено взыскание, не пользуясь при этом преимуществом, основанным на праве залога. Если средства, полученные от реализации предмета залога, превышают размер обеспеченных залогом обязательств залогодержателя, разница выплачивается залогодателю.

Право залога прекращается:

* при прекращении обеспеченного залогом обязательства;
* в случае истечения срока, на который был предоставлен залог;
* в случае гибели заложенного имущества;
* при принудительной продаже заложенного имущества;
* в иных случаях, предусмотренных законом.

Одним из наиболее распространенных способов обеспечения исполнения кредитного обязательства является поручительство.

Поручитель обязуется перед кредитором отвечать за исполнение заемщиком его обязательства полностью или частично. Поручительство могут давать как юридические, так и физические лица.

Для оформления отношений по поручительству между поручителем и банком-кредитором подписывается договор поручительство.

На практике встречаются три случая заключения договора поручительства:

* после того, как подписан кредитный договор между банком-кредитором и заемщиком;
* до подписания кредитного договора. Это наиболее часто встречающийся случай. Когда банк оговаривает оформление предоставления кредита только после получения поручительства за заемщика;
* одновременное подписание с кредитным договором трех стороннего договора поручительства. Этот документ подписывают банк-кредитор, заемщик и поручитель.

Договор поручительства должен быть совершен в письменной форме. Несоблюдение письменной формы влечет недействительность договора поручительства.

В договоре поручительства должны быть указаны условия, позволяющие определить, за исполнение какого обязательства дано поручительство.

Поручительство может быть полным или частичным (например, только по процентам). В договоре предусматриваются порядок и обстоятельства, при которых поручитель обязан выполнить свои обязательства. Законом определяется ответственность поручителя.

При солидарной ответственности кредитор вправе требовать погашения как от должника и поручителя совместно, так и от любого из них в отдельности, как полностью, так и в части долга. Кредитор, не получивший полного удовлетворения от одного из солидарных должников, имеет право требовать недополученное от другого солидарного должника.

Поручитель отвечает перед кредитором в том же объеме, как и должник, включая уплату процентов, возмещение судебных издержек по взысканию долга и других убытков кредитора, вызванных неисполнением или ненадлежащим исполнением должников, если иное не предусмотрено договором поручительства, то есть объем ответственности поручителя равен объему ответственности заемщика. Но в договоре может быть установлена ограниченная ответственность поручителя путем определения суммы поручительства, либо указанием на определенную часть убытков, оплату которых гарантирует поручитель (например, сумму неоплаченных процентов).

Возможны случаи, когда юридические или физические лица совместно дали поручительство, и они отвечают перед кредитором солидарно, если иное не предусмотрено договором поручительства.

При установлении отношения банка с поручителем необходимо учитывать, что при отсутствии указания в договоре о солидарной ответственности с должником поручитель имеет субсидиарную (дополнительную) ответственность. В этом случае кредитор в первую очередь должен обратить взыскание на должника. И ответственность поручителя возникает только в случае, если в результате этого долг по кредитному договору не был погашен.

Если основной должник отказался удовлетворить требование кредитора или кредитор не получил от него в разумный срок ответ на предъявленное требование, то это требование может быть предъявлено лицу, несущему субсидиарную ответственность.

Лицо, несущее субсидиарную ответственность, должно до удовлетворения требования, предъявленного ему кредитором, предупредить об этом основного должника. А если к поручителю предъявлен иск, то ему следует привлечь основного должника к участию в деле. В противном случае основной должник имеет право выдвинуть против требования лица, отвечающего субсидиарно, возражения, которые он имел против кредитора.

Важно отметить, что отношения между поручителем и должником не влияют на характер отношений между поручителем и кредитором, если иное не предусмотрено договором поручительства.

Поручитель имеет не только ответственность, но и пользуется определенными правами. Право поручителя – выдвигать против требования кредитора возражения, которые мог бы представить должник, если иное не вытекает из договора. Поручитель не теряет права на эти возражения даже в том случае, если должник от них отказывается или признал свой долг.

К поручителю, исполнившему обязательство, переходят права кредитора, по этому обязательству и права, принадлежавшие кредитору как залогодержателю в том объеме, в котором поручитель удовлетворил требование кредитора. Поручитель также вправе требовать от должника уплаты кредитов на сумму, выплаченную кредитору, и возмещения иных убытков, понесенных в связи с ответственностью за должника.

По исполнению поручителем обязательства кредитор обязан вручить поручителю документы, удостоверяющие требование к должнику и передать права, обеспечивающие это требование.

Следует отметить конкретные случаи прекращения поручительства:

* с прекращением обеспеченного поручительством обязательства;
* с изменением этого обязательства, влекущего увеличение ответственности или иные неблагоприятные последствия для поручителя, без согласия последнего;
* с переводом на другое лицо долга по обеспеченному поручительством обязательству, если поручитель не дал кредитору согласия отвечать за нового должника;
* если кредитор отказался принять надлежащее исполнение, предложенное должником или поручителем;
* если кредитор не предъявит иск к поручителю в течение двух лет со дня заключения договора, когда срок исполнения основного обязательства не указан, не может быть определен или определен моментом востребования;
* по истечении указанного в договоре поручительства срока, на который оно дано.

Должник, исполнивший обязательство, обеспеченное поручительством, обязан незамедлительно известить об этом поручителя. В противном случае поручитель, в свою очередь исполнивший обязательство, вправе взыскать с кредитора необоснованно полученное либо предъявить регрессивное требование к должнику. В последнем случае должник вправе взыскать с кредитора лишь необоснованно полученное.

*Банковская гарантия* (как и поручительство), являясь средством погашения кредитных обязательств, довольно удобна. И потому часто используется кредиторами, которые стремятся избежать финансовых потерь.

Международная Торговая Палата (МТП) подготовила ряд документов, обобщающих международные правила, касающиеся банковских гарантий, в том числе «Унифицированные правила по договорным гарантиям» №325; «Унифицированные правила для гарантий по требованию» №458; «Введение в «Унифицированные правила для гарантий по требованию» №510; и «Банковские гарантии в международной торговле» № 930.[[8]](#footnote-8)

В «Унифицированных правилах по договорным гарантиям» МТП, действующих с 1992г., дается следующее определение: «Под банковской гарантией понимается безотзывное обязательство банка выплатить указанную в ней сумму в случае, когда третье лицо не произведет определенного исполнения. Гарантия является самостоятельным обязательством, не зависящим от отношений по основному долгу или договору между кредитором и основным должником. Путем выдачи гарантии банк обязуется платить по первому требованию, если содержащиеся в тексте гарантии условия выполнены. Гарантия, как правило, подчиняется праву страны выставившего ее банка».

Ниже рассматриваются вопросы, связанные с банковской гарантией на возврат кредита как одного из способов обеспечения его погашения.

В соответствии с международными требованиями в банковской гарантии должны быть отражены следующие сведения:

* наименование принципала, гаранта и бенефициара;
* контракт в обеспечение обязательств, по которому выдается гарантия;
* максимальная сумма, которая должна быть выплачена;
* наименование валюты платежа;
* срок действия гарантии или указанные события, наступление которого приводит к его аннулированию;
* способы заявления требования платежа;
* возможности уменьшения суммы обязательства.

В тексте гарантии должно содержаться указание на ее безотзывный характер.

Если содержание гарантии соответствует упомянутым Унифицированным правилам, то целесообразно сделать ссылку на этот документ.

Банковская гарантия и поручительство как способы обеспечения выполнения основного обязательства (по погашению кредита) имеют много общих характеристик. Кроме банка-кредитора и заемщика, в ссудных операциях участвует также банковский гарант или поручитель. Однако между банковской гарантией и поручительством имеются определенные различия:

1. Банковская гарантия (в отличие от поручительства) не зависит от основного обязательства, в обеспечение исполнения которого она была выдана, даже если в гарантии содержится ссылка на это обстоятельство.
2. По субъектам обязательства. В качестве банковских гарантов могут выступать только кредитные учреждения, а в качестве поручителей – различные юридические и физические лица.
3. По форме установления отношений. Банки-гаранты подписывают с банками-кредиторами договор банковской гарантии или направляют им гарантийное письмо. Отношения поручительства устанавливаются в результате заключения договора поручительства между банком-кредитором и поручителем.

Финансисты обращают внимание на то, что банку, компании, частному лицу следует проявлять чрезвычайную осторожность при решении вопроса о выдаче гарантии.

Многие (особенно малоопытные гаранты) даже не предполагают, что им придется пережить, когда окажется, что заемщик либо не может, либо не хочет погасить взятый кредит.

Опытный британский финансист Кристофер А. Блумфилд советует не пренебрегать некоторыми правилами при выдаче гарантий. Для этого следует убедиться в том, что вы:

1. Верите в надежность сделки, которую Вам предстоит гарантировать;
2. Детально разобрались в ее сути и вопросах погашения выделенного кредита;
3. Договорились с банком-кредитором о представлении гарантии на определенную сумму, приемлемую для вас и не превышающую многократно стоимость ваших активов.[[9]](#footnote-9)

В соответствии с законодательством, действующим в Республике Молдова, банковская гарантия обеспечивает надлежащее исполнение заемщиком его основного обязательства перед бенефициаром (кредитором). За выдачу банковской гарантии заемщик уплачивает гаранту вознаграждение.

В законодательстве предусмотрены следующие особенности этой формы обеспечения:

* безотзывность;
* непередаваемость прав;
* момент вступления в силу.

*Безотзывная гарантия* – это гарантия, которая не может быть отозвана, аннулирована или изменена банком-гарантом без предварительного согласования с банком-кредитором. Однако законом не запрещается применение отзывной гарантии. Если в договоре о банковской гарантии четко написано: «настоящая банковская гарантия является отзывной гарантией», это означает, что гарант может в любой момент и без предварительного уведомления кредитора аннулировать выданную гарантию. И если кредитор соглашается на такое обеспечение платежа должником, как отзывная гарантия, это ничего, кроме разочарования кредитора, не может вызвать. Ясно, что денег по такой гарантии кредитор никогда не получит. Поэтому кредиторам следует быть достаточно внимательными и предусмотрительными.

*Непередаваемость прав* на банковскую гарантию значит, что принадлежащие бенефициару (кредитору) по банковской гарантии право требования к гаранту не может быть передано другому лицу, если в гарантии не предусмотрено иное.

На практике могут быть предусмотрены в гарантии иные случаи ее вступления в силу, в том числе:

* после перечисления заемщиком гаранту комиссионного вознаграждения в размере, составляющем определенный процент от гарантированной суммы;
* с момента зачисления всей суммы получаемого заемщиком кредита на указанный им счет;
* только в случае использования кредита на цели, предусмотренные в кредитном договоре и т.д.

Требование кредитора об исполнении банковской гарантии должно быть представлено кредитором гаранту:

* в письменной форме с приложением в указанных в гарантии документов;
* содержать указание, в чем состоит нарушение заемщиком основного обязательства, в обеспечение которого выдана гарантия;
* до окончания определенного в гарантии срока, на который она выдана.

Затем гаранту предстоит выполнить определенные обязанности, которые возникают по получению требования бенефициара:

* без промедления уведомить об этом заемщика и передать ему копии требования со всеми сопроводительными документами;
* рассмотреть требование кредитора с приложенными к нему документами в разумный срок и установить, соответствует ли это требование и приложенные к нему документы условиям гарантии.

В соответствии с общепринятыми нормами документы должны, в первую очередь, подтверждать неисполнение принципалом обязательств, обеспеченных гарантией. Однако сбор ряда документов, осуществить который бенефициару будет сложно (особенно, если он ограничен сроками), значительно уменьшает возможность получения им платежа по банковской гарантии. Такими документами могут быть:

* решение суда, арбитражного суда, устанавливающие факт неисполнения принципалом денежного обязательства, обеспеченного гарантией;
* отказ заемщика (с подписью руководителя и печатью организации) исполнить денежное обязательство, обеспеченное гарантией;
* другие документы, которые представлены в ненадлежащей форме и в срок действия гарантии будет невозможно определить.

Если срок действия гарантии недостаточен для сбора документов, которые необходимо бенефициару приложить к требованию об уплате денежной суммы по гарантии, то и платеж он взыскать не сможет. Так, если срок гарантии ограничивается 1,5 - 2 месяцами со дня наступления срока исполнения обязательства, обеспеченного гарантией, и в банковской гарантии содержится условие, требующее приложения решения суда, вступившего в законную силу, то бенефициар, скорее всего в такой срок не уложится.

Таким образом, чрезвычайно важно, чтобы перечень документов, которые должны быть предложены к требованию кредитора, был тесно связан со сроками действия гарантии.

Гарант может при определенных обстоятельствах отказать кредитору в удовлетворении его требования по банковской гарантии, например, если:

* это требование либо приложение к нему документы не соответствуют условиям гарантии;
* представлены гаранту по истечении определенного в гарантии срока.

В этом случае гарант обязан незамедлительно уведомить кредитора об отказе удовлетворить его требования по гарантии.

Гарантия оформляется направлением гарантом кредитору гарантийного письма.

*Гарантийное письмо* – это документ, удостоверяющий договор между банком-кредитором с гарантом.

Из договора банковской гарантии должно ясно следовать, за исполнение какого обязательства дана гарантия, кому она дана (наименование кредитора) и за кого (наименование должника).

Законом предусматриваются самые различные обстоятельства, когда обязательства банка-гаранта перед кредитором прекращаются. Это происходит:

1. когда кредитору уплачена сумма, на которую выдана гарантия;
2. В случае окончания определенного в гарантии срока, на который она выдана;
3. В случае отказа кредитора от своих прав по гарантии и возвращения ее гаранту;
4. Вследствие отказа кредитора от своих прав по гарантии путем письменного заявления об освобождении гаранта от его обязательств.

Гарант, которому стало известно о прекращении гарантии, должен без промедления уведомить об этом заемщика.

Гарант вправе потребовать от заемщика в порядке регрессии возмещения сумм, уплаченных кредитору по банковской гарантии, что определяется погашением, во исполнение которого была выдана гарантия.

В зарубежной практике банковская гарантия получила широкое распространение и в условиях жесткой конкуренции на этом рынке услуг сложилась довольно умеренные ставки комиссионных банков-гарантов, которые составляют 0,1-0,8% от суммы гарантии. В России в условиях экономической и правовой нестабильности, высоких банковских рисков этот показатель достигает 4-10%. В Республике Молдова банки могут установить, по согласованию, комиссионные в размере 1,5-2% годовых от суммы, указанной в гарантии.

В качестве одной из форм исполнения обязательств является задаток. *Задатком* признается денежная сумма, выдаваемая одной из договорившихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения. Соглашение о задатке независимо от суммы задатка должно быть совершено в письменной форме.

*Аванс* – это денежная сумма (или иная имущественная ценность), которая передается в счет исполнения договорного обязательства. Аванс учитывается в счет окончательного платежа, предусмотренного договором. Аванс в отличие от задатка не является способом обеспечения обязательств, поскольку при исполнении обеспечения обязательства аванс подлежит возврату. Однако на практике иногда эти понятия смешиваются, поэтому следует иметь в виду, что всякий предварительный платеж считается авансом, если в письменном соглашении сторон договора прямо не указано, что этот платеж является задатком. В международной торговле дорогостоящим оборудованием и другими товарами широкое распространение получили авансы как форма кредитования экспортеров импортерами. Величина аванса при подобном импорте составляет 10 - 15% суммы контракта.

Соглашение о задатке независимо от его формы должно быть совершено в письменной форме. В случае сомнения в отношении того, является ли сумма, уплаченная в счет причитающихся от партнера платежей, задатком (в частности, наблюдение пункта о письменной форме соглашения), эта сумма считается авансом, если не доказано иное.

Какова же судьба задатка вследствие прекращения и неисполнения обязательства, которое он обеспечивает?

Задаток должен быть возвращен давшей его стороне:

* при прекращении обязательства до начала его исполнения по согласованию сторон;
* вследствие невозможности исполнения обязательства, если это вызвано обстоятельством, за которое ни одна из сторон не отвечает.

Если за неисполнение договора несет ответственность сторона, давшая задаток, он остается у другой стороны, которая его получила. Если за неисполнение договора несет ответственность сторона, получившая задаток, она обязана уплатить другой стороне двойную сумму задатка. Сверх того, сторона, ответственная за неисполнение договора, обязана возместить другой стороне убытки с зачетом суммы задатка, если в договоре не предусмотрено иное.

Суть следующего способа, как формы обеспечения исполнения обязательства, в том, что кредитор, у которого находится вещь, подлежащая передаче должнику либо лицу, указанному должником, вправе удерживать ее до тех пор, пока соответствующее обязательство не будет исполнено должником. Удерживанием вещи могут обеспечиваться также требования:

* хотя и не связанные с оплатой вещи или возмещением издержек на нее и других убытков, или
* возникшие из обязательства, стороны которого действуют как предприниматели.

В отличие от договора залога, заключаемого в обеспечение основного обязательства, удержание осуществляется без подписания отдельного договора.

Кредитор может удерживать находящуюся у него вещь, несмотря на то, что после поступления этой вещи в его владение, права на нее были приобретены третьим лицом.

Требование кредитора, удерживающего вещь, удовлетворяются из ее стоимости в объеме и порядке, предусмотренных для удовлетворения требований, обеспеченных залогом.

*Страхование* – это отрасль национальной экономики, способная оказать стабилизирующее – стимулирующее воздействие на улучшение инвестиционного климата и весь ход реформы в Республике Молдова. Однако в силу различных политических и экономических причин потребности экономики и населения в качественных страховых услугах удовлетворяются пока еще в незначительной степени. Это положение верно как для страхования в целом, так и для одной из его ниш – страхования ответственности за непогашение кредита.

Данный вид страхования является взаимовыгодной сделкой для всех участников. Так, в частности, предприятие – заемщик гарантируется от потери деловой репутации из-за несвоевременного погашения кредита, банк получает высокие гарантии возвратности кредита, хотя и не является прямым участником страховой сделки. Страховая компания получает вознаграждение за свои услуги в виде страхового тарифа.

*Страхователь* – это физическое или юридическое лицо, вступающее в отношения со страховщиком, уплачивающее страховые взносы и имеющее право по закону или на основании договора получить страховое возмещение или страховую сумму при наступлении страхового случая.

*Страховщик* – это юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией и имеющее разрешение (лицензию) на осуществление страхования соответствующего вида. Он принимает на себя обязательство возместить страхователю ущерб, либо выплатить страховую премию.

*Страховая сумма* – это сумма, в пределах которой страховщик обязуется выплачивать страховое возмещение для покрытия ущерба вследствие страхового случая. Страховая сумма определяется сторонами по их усмотрению. Как правило, страховщик выплачивает страхователю возмещение в размере от 50 до 90% суммы непогашенного заемщиком кредита (и процентов по нему).

*Страховой случай* – это событие, при наступлении которого в силу закона или договора страховщик обязан выплатить страховое возмещение.

Под *страховой премией* понимается плата за страхование, которую страхователь обязан уплатить страховщику в порядке и сроки, которые установлены договором страхования. Страховщик при определении размера страховой премии, подлежащей выплате по договору страхования, вправе применять разработанные им страховые тарифы.

Под *страховыми тарифами* понимается шкала показателей, с помощью которой определяется размер страховой премии, взимаемой с единицы страховой суммы с учетом объекта страхования и характера страхового риска.

Отношения между страхователем и страховщиком определяются в договоре страхования, разновидностью которого является договор страхования ответственности за непогашение кредита.

Условия, на которых заключается договор страхования, могут быть определены в стандартных Правилах страхования соответствующего вида, принятых, одобренных или утвержденных страховщиком либо объединением страховщиков.

Юристы полагают, что если договором или законом момент вступления договора страхования в силу (заключения) не определен, то он наступает при получении первого взноса, а до этого страховые отношения между сторонами отсутствуют. Если договором страхования установлен иной момент вступления его в силу или страховая премия вносится в рассрочку, то в договоре, как правило, указывают срок уплаты страховых взносов.

При анализе готовящегося договора страхования сторонам следует обратить внимание на то, каким образом дано определение страхового случая, имеется ли достаточный срок для предъявления претензий, когда он наступит, кто извещает страховщика о наступлении страхового случая, как и когда производится страховое возмещение?

Страховым случаем при страховании ответственности за непогашение кредита признается не возврат кредитных средств, вызванный различными причинами, в том числе:

* несостоятельностью (банкротством) заемщика;
* неисполнением (ненадлежащим исполнением) заемщиком своих обязательств по кредитному договору, если это вызвано обстоятельствами, за которые заемщик не отвечает (форс-мажорными обстоятельствами).

Одной из форм обеспечения возврата кредита является вексель как письменное долговое обязательство.

*Вексель* – это ценная бумага, представляющая собой составленное по утвержденной законом форме безусловное письменное долговое денежное обязательство, выданное одной стороной (векселедателем) другой стороне (векселедержателю).

Различают два вида векселей: простой и переводной. Простой вексель представляет собой ничем не обусловленное обязательство векселедателя уплатить по наступлении срока определенную сумму денег векселедержателю. Переводной вексель (тратта) содержит письменный приказ векселедателя (трассанта), адресованный плательщику (трассату), об уплате указанной в векселе суммы третьему лицу – держателю векселя (ремитенту). Трассат становится должником по векселю только после того, как акцептует вексель, то есть согласится на его оплату, поставив на нем свою подпись (акцептованный вексель).

*Акцептант* переводного векселя (как и векселедатель простого векселя) является главным вексельным должником, он несет ответственность за оплату векселя в установленный срок.

*Вексель* – безусловное денежное обязательство, т.к. приказ трассанта переводного векселя и обязательство векселедателя не могут быть ограничены никакими условиями.

Специфика правовой природы векселя в том, что он одновременно сочетает в себе свойства делового обязательства, ценной бумаги и расчетного средства.

Вексель должен иметь строго установленную законом форму, т.е. содержать ряд определенных реквизитов:

1. Вексельная метка – один из реквизитов переводного векселя, включенный в текст наименования «вексель», написанный на том языке, на котором составлен документ;
2. Простое и ничем не обусловленное предложение (или обещание) оплатить определенную сумму;
3. Наименование того, кто должен платить (плательщика);
4. Указание срока платежа;
5. Указание места, в котором должен быть совершен платеж;
6. Наименование того, кому или по приказу кого платеж должен быть совершен;
7. Указание даты и места составления векселя;
8. Подпись того, кто выдает вексель (векселедателя).

Документ, в котором отсутствует какой-либо из вышеуказанных реквизитов, не имеет силы переводного векселя, за исключением следующих случаев:

1. переводной вексель, срок платежа, по которому не указан, рассматривается как подлежащий оплате по предъявлении;
2. при отсутствии особого указания место, обозначенное рядом с наименование плательщика, считается местом платежа и местом жительства плательщика;
3. переводной вексель, в котором не указано место его составления, признается подписанным в месте, обозначенном рядом с наименование векселедателя;

*Вексельные кредиты* – это кредиты в форме учета векселей. Они могут быть представительскими и векселедательскими. Первые открываются для учета векселей, передаваемых клиентами банку. Векселедательские кредиты предоставляются клиентам, которые выдают под эти кредиты векселя на оплату различных ТМЦ, работ и услуг, оказываемых другими юридическими и физическими лицами. Последние представляют такие векселя в банк, который пересылает их для учета в банк векселедателю за счет открытого ему векселедателем кредита.

В отличие от операций банка по учету векселей, когда банк приобретает все права по векселю, при залоге векселей право собственности по нему остается за векселедателем.

К принимаемым в обеспечение векселям предъявляются те же требования, что и к учитываемым (оценка качества векселя, проверка индоссаментов, проверка товарности операций и др.).

Кредитование под обеспечение векселями осуществляется в действующем порядке на основе кредитного договора. В договоре особо оговаривается порядок возникновения у банка права собственности на заложенные векселя в случае полного или частичного нарушения его условия со стороны векселедателя.

В качестве обеспечения кредита в залог принимаются векселя, если они снабжены двумя или несколькими подписями, известными банку и удовлетворяют другим требованиям, предъявляемым к векселям, принятым к учету. Векселя, как правило, принимаются в обеспечение ссудного счета с дисконтом в зависимости от кредитоспособности клиента и качества представленных им векселей.

Выдаваемый кредит оформляется сроком до востребования, что дает банку право в любой момент потребовать полного или частичного погашения ссуды, а также предоставления дополнительного обеспечения.

При открытии кредита под залог векселей заемщик дает ему в установленном порядке обязательство, (это может быть частью кредитного договора или соглашения), выполнение которых является необходимым условием для кредитования.

Наряду с условиями, оговоренными в законе о векселях, в договоре устанавливаются:

* высший предел соотношения между обеспечением и задолженностью по счету;
* размер процентов по кредиту и комиссии в пользу банка;
* право банка повышать по своему усмотрению, но с предупреждением клиента, размер процентов и комиссии;
* право банк закрывать счет и потребовать в любое время полного или частичного погашения задолженности или предоставления дополнительного обеспечения;
* право банка обращать в погашение долга суммы, поступающие в оплату обеспечивающих специальный счет векселей;
* право банка направлять на погашение задолженности клиента его средства, находящиеся в банке по другим счетам;
* право банка разрешать клиентам замену одних векселей до срока их платежа другими;
* размер процентов, начисляемых по кредитовому сальдо по ссудному счету;
* другие необходимые условия.

После разрешения кредита клиенту открывается лицевой счет для записи:

1. полученной суммы;
2. начисленных банком процентов, комиссии и других расходов;
3. всех денежных сумм, поступающих в погашение долга;
4. суммы векселей, поступающих в обеспечение счета и исключаемых из обеспечения, в случае оплаты их или замены новыми.

Погашение кредита, открытого под залог векселей, может осуществляться двумя путями:

* перечислением средств по поручениям клиента с его текущего счета;
* зачислением платежей, поступающих от векселедателей (других обязанных лиц) по векселям, находящимся в обеспечении кредита.

Если по ссудному счету образуется кредитовое сальдо за счет поступающих средств, то банк на его сумму начисляет проценты в действующем порядке как за хранение средств на депозитных счетах.

Заложенные векселя сдаются в банк на хранение и на бланках векселя делается отметка о залоге.

Переход права собственности по заложенным векселям в силу залога не влечет со стороны банка никаких имущественных обязательств, кроме тех, которые были оговорены в кредитном договоре. При возникновении права собственности банк приобретает все права, вытекающие из владения векселем.

Банки самостоятельно в каждом кредитном случае решают вопрос о возможности учета или залога векселей. При определении такой возможности банк ориентируется на два основных критерия – степень кредитоспособности клиента и его способность своевременного возврата кредита.

Для оценки кредитоспособности будущего ссудозаемщика банку необходимо получить от него следующие документы:

* устав и положения, определяющие юридический статус просителя кредита;
* годовой отчет и баланс на последнюю дату, декларацию о доходах;
* страховые полисы;
* обязательство о помещении в дальнейшем свободных средств на текущем счете.

Наряду с этим, для анализа можно использовать материалы других кредитных учреждений, собственного банка данных, сообщения в средствах массовой информации, биржевых ведомостях, прибегнуть к услугам независимых аудиторских служб.

В период ухудшения хозяйственно-финансового положения клиента возможен пересмотр размеров действующего кредита в сторону уменьшения или полное его закрытие по усмотрению руководителя банка.

Опротестованные векселя к учету и залогу не принимаются.

Современный финансовый рынок нельзя представить без аккредитива как инструмента кредитования и средства обеспечения платежей.

*Аккредитив* – это письменное поручение одного кредитного учреждения другому (во внешней торговле – поручение импортера банку) произвести за счет специально забронированных средств оплату по товаротранспортным документам за отгруженный товар или выдавать предъявителю (во внешней торговле – экспортеру) определенную сумму денег.

Выпуск в обращение аккредитивов в Республике Молдова регулируются Положением о безналичных расчетах. При желании стороны могут подчинить операции с аккредитивами действию Унифицированных правил и объектов для документарных аккредитивов Международной торговой палаты, прямо указав на это в самом аккредитиве.

В операциях с аккредитивами все заинтересованные стороны имеют дело с документами, а не с товарами, услугами и (или) другими видами исполнения обязательств.

По критериям обеспечения аккредитивы классифицируются как:

* отзывные;
* безотзывные неподтвержденные;
* безотзывные подтвержденные.

*Отзывной аккредитив* – это аккредитив, который в любое время может быть отозван или аннулирован открывшим его банком без предварительно уведомления того, в чью пользу он открыт (бенефициара).

Преимущество отзывного аккредитива заключается в быстром и простом осуществлении платежа, который может быть произведен по месту нахождения банка-продавца, если аккредитив предусматривает такую возможность.

Основной недостаток этой формы аккредитива – возможность использования только в случае, если партнеры по договору работают на условиях полного доверия. Во всех других случая рекомендуется обратиться к безотзывному аккредитиву. Аккредитив, в котором не указано, является ли он отзывным или безотзывным, считается *безотзывным*.

Суть безотзывного аккредитива в том, что он не может быть отозван или изменен ранее окончания срока его действия без соглашения бенефициара (экспортера). Безотзывный аккредитив используется в расчетах между продавцом и покупателем как дополнительная гарантия покупателя в оплате за поставленные товары (оказанные услуги).

*Покрытыми* (депонированными) аккредитивами считаются аккредитивы, при открытии которых банк перечисляет собственные средства плательщика или предоставляет ему кредит в распоряжение исполняющего банка на отдельный счет.

*Непокрытый* (гарантированный) аккредитив обычно открывается в банке поставщика при условии корреспондентских отношений между банком – эмитентом (открывающим аккредитив) и исполняющим банком. Исполняющему банку в этом случае предоставляется право списывать всю сумму аккредитива с корреспондентского счета банка – эмитента.

При безотзывном неподтвержденном аккредитиве банк – эмитент (как правило, банк получателя) принимает на себя по отношению к продавцу обязательство осуществить платеж при предоставлении в установленный срок предусмотренных аккредитивом документов и при выполнении прочих условий аккредитива. В этом случае обязательство только одного такого банка, особенно в странах, где значительны как политические риски, так и задержки перевода платежа (трансфера), может создать определенные проблемы.

Безотзывный подтвержденный аккредитив означает, что дополнительно к банку – эмитенту второй банк (подтверждающий) принимает на себя обязательство осуществить платеж при выполнении условий аккредитива. Для продавца, таким образом, исключаются в большинстве случаем существующие при не подтверждении аккредитива риски страны. Риск страны включает политический риск и риск трансфера.

Для того чтобы подтверждающий банк принял на себя такое обязательство, должны быть соблюдены следующие условия:

* аккредитив должен быть открыт как безотзывный;
* аккредитив должен четко предусматривать получение или передачу полномочий банка – эмитента банку корреспонденту, добавить свое подтверждение;
* аккредитив должен быть использован и оплачен в подтвержденном банке;
* текст аккредитива должен исключать возможность неправильного толкования и, прежде всего не должен содержать оговорок, которые позволили бы стороне покупателя воспрепятствовать выполнению условий аккредитива (так называемые стоп - оговорки).

При наличии подтвержденного аккредитива бенефициар может (но не обязан) придерживаться только банка, принявшего на себя это обязательство. Если речь идет о первоклассном банке в стране бенефициара, то он, таким образом, освобождается от забот о возможном риске страны и от почтового риска в связи с пересылкой документов.

Подтвержденный аккредитив предоставляет, следовательно, очень высокое обеспечение, но имеет для экспортера и другие преимущества. Так, он может в определенных случаях использоваться как инструмент кредитования в связи с операцией перевода аккредитива.

По способам платежа аккредитивы подразделяются на аккредитивы:

* с платежом по предъявлении;
* со срочными тратами;
* с отсроченным платежом;
* с негоциацией;
* с авансовым платежом;
* револьверный.

При револьверном аккредитиве зачисление денег на счет продавца осуществляется после отгрузки очередной партии товаров покупателю при предоставлении банку отгрузочных документов на определенную часть товаров. При этой форме аккредитива в договоре указываются партии товаров, составляющие определенный объем, после отгрузки, которых банк, обслуживающий продавца, обязан зачислить на его счет указанную сумму денег. В револьверном аккредитиве текст может быть, например, таким: «Сумма аккредитива 1000 долларов США может быть возобновлена револьверно пять раз до максимальной суммы 6000 долларов США». Как только первая сумма 1000 долларов США использована, аккредитив автоматически вступает в силу на следующие 1000 долларов США (и так до упомянутой максимальной суммы).

Преимущества аккредитивной формы расчетов в том, что она дает покупателю уверенность, что деньги на счет продавца будут зачисляться только после поставки товара по указанному в договоре адресу. При недопоставке товара деньги в безоговорочном порядке будут возвращены покупателю. При аккредитивной форме расчетов продавец полностью уверен, что деньги перечислены, так как они находятся в обслуживающем его банке.

Преимуществом аккредитива является то, что для его оформления не требуется подписи гаранта (поручителя), так как условия аккредитива надежны и просты как для покупателя, так и для продавца.

Для покупателя недостатком аккредитива является то, что на определенное время деньги выводятся из оборота – они «замораживаются» в банке покупателя. Для продавца недостаток аккредитив состоит в том, что деньги нельзя использовать до момента поставки товара. Поэтому аккредитив для продавца мало привлекателен по сравнению с другими формами обеспечения.

*Чек* – это один из видов ценных бумаг, которые могут служить обеспечением возврата выданных кредитов.

В странах с рыночной экономикой использование чеков в качестве способа обеспечения исполнения обязательств, в том числе кредитных, получило большое распространение.

Еще в 1931г. в целях урегулирования постоянно возникающих коллизий в чековом обращении на международном уровне была определена унификация чековых норм, принятием Женевской конвенции «Единого чекового закона».

*Чек* – это документ установленной формы, содержащий письменное поручение чекодателя плательщику произвести платеж чекодержателю указанной в нем денежной суммы.

*Чекодатель* – лицо, выписывающее чек.

*Чекодержатель* – лицо, являющееся владельцем выписанного чека.

*Плательщик* – банк, производящий платеж по предъявляемому чеку.

*Индоссант* – чекодатель, передающий чек другому лицу (индоссату) посредством передаточной надписи (индоссамента).

*Аваль* – поручительство за уплату чека, оформленное гарантийной подписью на нем.

На практике следует иметь в виду, что чек – только инструмент для получения денег. И долг считается погашенным не с момента выдачи чека, а с момента его оплаты банком – плательщиком.

Таким образом, чек нельзя считать законным средством платежа, т.е. кредитор не обязан принимать чек вместо причитающегося ему платежа. И, следовательно, принятие чека для погашения кредита или в оплату за поставленный товар, оказание услуги есть акт доброй воли, основанный на доверии кредитора к своему должнику.

Принятием чека кредитор принимает на себя только одну обязанность – предъявить чек соответственно к платежу. Но если банк откажется в оплате чека, держатель чека обращает свои требования к лицу, от которого он получил чек, а, в конечном счете, – к чекодателю, но не к банку – плательщику.

Для того чтобы чек стал надежным способом обеспечения платежа, оплата по нему должна быть гарантированна третьим лицом (авалистом) путем соответствующей надписи на самом чеке или на прикрепленном к нему листе (аллонже) путем записи «считать за аваль» и указания, за кого он дан. Аваль подписывается авалистом с указанием своего адреса и даты совершения записи.

Такими авалистами могут быть сами банки.

Характерной особенностью чека как ценной бумаги является то, что он должен содержать определенный законодательством набор обязательных реквизитов. Отсутствие в документе какого-либо из указанных реквизитов лишает его силы чека.

*Уступка (цессия)* – это документ заемщика (цедента), в котором он уступает свое требование (дебиторскую задолженность) кредитору (банку) в качестве обеспечения возврата кредита.

Правовая структура цессии представлена на рис. 2.2.[[10]](#footnote-10)

Из приведенного рис. 2.2. видно, что договор о цессии дополняет кредитный договор, создавая правовую основу для обеспечения возврата полученной клиентом банка ссуды. Договор о цессии предусматривает переход к банку права получателя денежных средств по установленному требованию. Стоимость уступленного требования должна быть достаточной, чтобы платить ссудную задолженность. Банк имеет право воспользоваться поступившей выручкой только для погашения выданного кредита и платы за него. Если по установленному требованию поступает сумма денежных средств, превышающая задолженность по ссуде, то разница возвращается цеденту.

На практике используется два вида цессии: открытая и тихая.

Открытая цессия предполагает сообщение должнику (покупателю цедента) об уступке требования. В этом случае должник погашает свое обязательство банку, а не заемщику банка (цеденту).

При тихой цессии банк не сообщает третьему лицу об уступке требования, должник платит цеденту, а тот обязан передать полученную сумму банку.

Заемщик предпочитает тихую цессию, чтобы не подрывать свой авторитет. Но для банка тихая цессия связана с большим риском, так как, во первых, средства по уступленным требованиям, находящиеся в других банках, могут получить на счета заемщика; во – вторых, заемщик может уступить требования несколько раз; в – третьих, заемщик может уступать уже не существующие требованию.

Кредитор (банк)

# Кредитный договор

# Содействует

Юридическое лицо, имеющее задолженность перед заемщиком, например покупатель цедента

# Договор о цессии

Заемщик (цедент)

# Рис. 2.2. Правовая структура цессии

# Требование

Продажа долга с дисконтом означает продажу кредиторам дебетовой задолженности со скидкой, образующей доходы покупателя этого долга. Размеры скидки зависит от:

* предполагаемого срока взыскания долга;
* действующего в данном периоде рыночного уровня дисконтных ставок;
* общей суммы продаваемого долга;
* риска, связанного с возможным списанием долгов из-за признания должника несостоятельным плательщиком.

Продажа долгов используется кредитором в целях обеспечения скорейшего поступления сумм погашения на его счет.

Продажа осуществляется путем передачи прав требования этих долгов другому лицу, т.е. кредитор фактически продает свою дебиторскую задолженность другому лицу и имеет, таким образом, возможность быстро получить долг. Однако он вынужден уступить покупателю часть суммы этого долга, которая составляет величину дисконта. Но несмотря на это, кредитору может оказаться более выгодным продать долг, нежели ожидать его поступления через определенный промежуток времени, особенно в условиях инфляции.

Покупатель долгов, срок выплаты которых прошел, должен быть уверен, что сможет их получить в будущем. Для этого дебитор представляет гарантии уплаты долгов после поступления денег на его счет.

Продажа кредитором своих долгов означает также и переход всех рисков по их потерям к покупателю долга. Поэтому размер скидки (дисконта) учитывает эти риски. Продажа долгов оформляется трехсторонним договором, участниками которого являются: кредитор – продавец долгов и покупатель долгов. В соответствии с этим договором покупатель долгов обязуется в определенный срок перечислить их сумму за вычетом дисконта продавцу долгов, должник обязуется перечислить долги покупателю с учетом процентов, определяемых временем просрочки задолженности. Преимущества продажи долгов и дисконта состоят в том, что ускоряется оборот капитала, сокращается потребность в кредитных ресурсах, снижаются риски, связанные с безвозвратной потерей долгов, и учитываются показатели ликвидности баланса. Недостатком продажи долгов для продавца является то, что он за свой предоставленный кредит получит меньше, чем ему положено на сумму дисконта.

*Лизинг* – это финансовая операция. По сути, это целевой кредит, который специализированная лизинговая компания берет в банке под закупку оборудования.

Она же сдает купленное оборудование предприятию в аренду и добивается от него возврата кредита, а также выплаты процентов и комиссионных.

*Лизинг* – это вид предпринимательской деятельности, направленный на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество арендатору (лизингополучателю) за плату во временное пользование для предпринимательских целей.

*Лизинг* – это особая форма финансирования вложений на приобретение оборудования, которое далее будет предоставлено в аренду.[[11]](#footnote-11)

В историческом плане операции типа «лизинг» известны были еще в древнем Вавилоне около 2 тыс. лет до н.э.. К операциям которые, по существу, были лизингом, относят действия Вильгельма Завоевателя, арендовавшего у нормандских судовладельцев корабли для вторжения на Британские острова (1066г.). По прошествии двух веков в 1246г. была совершена первая письменная лизинговая сделка, когда крестоносцы, готовясь к очередному походу, получили в аренду амуницию.

Зарубежные исследователи относят начало лизинговых операций в современном понимание к 1877г., когда американская компания «Белл Телефон Ко» приняла решение сдавать телефоны в аренду вместо их продажи.

Лизинговые операции приравниваются к кредитным. Однако от кредита лизинг отличается тем, что после окончания его срока объект лизинга остается собственностью лизингодателя (если договором лизинга не предусмотрен выкуп объекта лизинга по остаточной стоимости или передаче в собственность лизингополучателя). При кредите же банк оставляет за собой право собственности на объект как залог ссуды.

Субъектами лизинга являются:

*Лизингодатель* – юридическое лицо, осуществляющее лизинговую деятельность, т.е. передачу в лизинг по договору специально приобретенного для этого имущества.

*Лизинговая компания* (фирма) – это коммерческая организация, выполняющая в соответствии с учредительными документами и лицензиями функции лизингодателя.

Финансирование приобретения лизингового имущества осуществляется лизинговыми компаниями за счет собственных или заемных средств.

*Лизингополучатель* – юридическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность и получающее имущество в пользование по договору лизинга.

Продавец лизингового имущества – предприятие – изготовитель машин и оборудования, являющихся объектами лизинга.

Договор лизинга должен отвечать следующим требованиям:

* право выбора объекта лизинга и продавца лизингового имущества, принадлежащего лизингополучателю, если иное не предусмотрено договором;
* лизинговое имущество используется лизиногополучателем только в предпринимательских целях;
* лизинговое имущество приобретается лизингодателем у продавца лизингового имущества только при условии передачи его в лизинг лизингополучателю;
* сумма лизинговых платежей за весь период лизинга должна включать полную (или близкую к ней) стоимость лизингового имущества в ценах на момент заключения сделки.

Лизинг может быть как внутренним, когда все субъекты лизинга являются резидентами одной страны, так и международными, когда один или несколько субъектов лизинга являются нерезидентами этой страны.

Лизинг может быть двух видов – оперативный и финансовый.

*Оперативный лизинг* характеризуется кратко - и среднесрочными контрактами (обычно короче амортизационного периода). Согласно этим контрактам арендатор (лизингополучатель) имеет право расторгнуть контракт в любое время после соблюдения указанного в нем срока.

*Финансовый лизинг* характеризуется длительным сроком контракта (от 5 до 10 лет) и амортизацией всей или большей части стоимости оборудования. Фактически финансовый лизинг представляет собой форму долгосрочного кредитования.

Права и обязанности участников договора лизинга регулируются законодательством и условиями договора.

Имущество, переданное в лизинг, в течение всего срока действия договора лизинга является собственностью лизингодателя.

В договоре лизинга может быть предусмотрено право выкупа лизингового имущества лизингополучателем по истечении или до истечения срока договора.

Доходом лизингодателя является разница между общей суммой лизинговых платежей, получаемых лизингодателем с лизингополучателя, и общей суммой, возмещающей стоимость лизингового имущества.

Исходя, из источника приобретения объекта лизинговой сделки лизинг можно подразделить на прямой и возвратный.

*Прямой лизинг* предполагает приобретение арендодателем у предприятия-изготовителя (поставщика) имущества в интересах арендатора.

*Возвратный лизинг* заключается в предоставлении предприятием-изготовителем части его собственного имущества лизинговой компании с одновременным подписанием контракта о его аренде. Таким образом, предприятие получает денежные средства от сдачи в аренду своего имущества, не прерывая его эксплуатации. Подобная операция тем выгоднее для предприятия, чем больше будут доходы от новых инвестиций по сравнению с суммой арендных платежей. В условиях лизинга имущество, используемое арендатором в течение всего срока контракта, числится на балансе лизингодателя, за которым сохраняется право собственника.

По методам финансирования существуют:

* срочный лизинг, при котором осуществляется одноразовая аренда имущества;
* возобновляемый лизинг, при котором договор продолжается по истечении первого срока контракта.

По отношению к арендному имуществу лизинг подразделяется на:

* чистый лизинг, когда дополнительные расходы по обслуживанию арендуемого имущества возлагаются на арендатора;
* полный лизинг, при котором арендодатель берет на себя все расходы по техническому обслуживанию сданного в аренду оборудования.

Развитие лизинговых отношений может осуществляться путем сдачи в аренду целых промышленных предприятий, что вызывает применение раздельного лизинга. Он характеризуется крупномасштабностью и наличием большого количества финансово-кредитных операций при осуществлении сделок.

*Раздельный лизинг* – усложненный вариант финансового лизинга, который предусматривает участие в сделке нескольких компаний и финансовых учреждений. Между ними распределяются обязанности по осуществлению лизинговых операций.

Раздельный лизинг используется в том случае, если лизингодатель финансирует лишь часть технических средств, а другая, иногда большая, часть оплачивается займами других участников. Собственники всего комплекса технических средств остается лизингодатель, за которым сохраняется право на получение арендных платежей.

Впечатляющий рост объема лизинговых сделок за рубежом объясняется тем, что эта форма бизнеса имеет ряд преимуществ по сравнению с другими, связанными с простым приобретением имущества.

1. Лизингополучателю фактически предоставляется долгосрочный кредит лизингодателем на 100% стоимости поставляемого оборудования, который не требует немедленного начала платежей. Лизингополучатель получает возможность эксплуатировать оборудование, не затрачивая крупных сумм на инвестирование или замораживая капитал на длительные сроки.
2. Лизинговый операции, как правило, осуществляются по фиксированной ставке, защищающей лизингополучателя от инфляционных колебаний.
3. Лизингополучатель не делает первоначального взноса (что он обязан, был сделать при покупке оборудования в кредит), либо делает очень маленький взнос.
4. Лизингополучатель пользуется налоговыми льготами в связи с ускоренной амортизацией и тем, что арендные платежи считаются эксплуатационными расходами и включаются в себестоимость продукции.
5. Предприятие по лизингу получает необходимое ему оборудование, в то время как кредит на его закупку может быть использован не по назначению.
6. Лизингодатель в течение всего срока действия лизингового соглашения остается собственником оборудования, предоставленного лизингополучателю. Это повышает эффективность и надежность партнеров по лизинговому бизнесу.
7. Лизинг открывает для предприятия один из самых дешевых способов доступа к современной технике, включая зарубежную, с последующей ее наладкой и сервисным обслуживанием заводом-изготовителем. Это создает возможность для предприятия выпускать конкурентоспособную продукцию и обеспечивать ее сбыт.
8. Лизингополучатель по окончании срока аренды может приобрести оборудование в собственность по остаточной стоимости, а в ряде случаев оно может быть оставлено бесплатно.
9. Привлекательными для партнеров по лизинговому соглашению являются условия выполнения финансовых обязательств. Плата за арендованное оборудование, в том числе импортное, осуществляется после его монтажа или ввода в эксплуатацию, а иногда даже после реализации изготовленной продукции. Схема финансирования бывает, как правило, индивидуальная, достаточно гибкая, с учетом возможностей конкретного предприятия и специфики местного законодательств (в отличие от банковских кредитов с их традиционно жесткими условиями по срокам, размерам выплат, санкциями за просрочку и не возврат).
10. Мелким и средним предпринимателям проще подписывать лизинговое соглашение, чем кредитное. Некоторые лизинговые компании даже не требуют от лизингополучателя никаких дополнительных гарантий, поскольку обеспечением сделки является само оборудование. Если лизингополучатель не выполняет своих обязательств, то лизинговая компания незамедлительно забирает свое имущество.
11. При международных лизинговых операциях лизингополучатель получает налоговые льготы страны арендодателя. Речь идет об ускоренной амортизации, инвестиционных налоговых льготах и т.п.
12. МВФ не учитывает сумму лизинговых сделок в подсчете внешней задолженности страны лизингополучателя. Дело в том, что объект лизинговой сделки всегда записывается на балансе зарубежной компании лизингодателя.

Лизинговый бизнес привлекателен не только для арендаторов, но и для других его участников. Продавец сбывает товар и получает его стоимость. Лизинговая компания становится владельцем товара и, сдав его в аренду, получает возмещение за потраченные на его приобретение деньги, а также процент за финансирование сделки. Банк получает в счет погашения кредита его основную сумму и проценты.

Однако лизинговым операциям присущи отдельные недостатки:

1. происходит моральное и физическое старение арендуемого оборудования;
2. стоимость лизинга оборудования (без налоговых льгот) выше затрат на его приобретение в кредит.[[12]](#footnote-12)

Осуществление лизинговых операций подразумевает участие в них лизингодателя (лизинговой компании), поставщика оборудования, приобретаемого лизингодателем, банка, кредитующего лизингодателя, и лизингополучателя (потребителя). Иногда лизингодатель страхует передаваемое в лизинг оборудование через специализировнную страховую компанию. В отдельных случаях лизингодатель, компания производитель и поставщик оборудования, банк-кредитор и страховая компания объединяются в холдинг (рис. 2.3.)[[13]](#footnote-13).

Возможное объединение в холдинг

Лизингодатель (лизинговая компания)

Лизингополучатель (потребитель)

Страховая компания

Поставщик оборудования (производитель)

Кредитор банк

8

3

6

1

4

5

7

2

Рис. 2.3. принципиальная схема лизинговых операций

1. Компания, желающая арендовать оборудование, выбирает его у поставщика (производителя) с учетом качества, цены, сроков изготовления и поставки.
2. Затем лизингополчатель (потребитель) заключает с лизингодателем лизинговый договор.
3. Лизинговая компания получает кредит от банка на покупку оборудования. Кредитор возлагает всю ответственность за погашение кредита на лизингодателя.
4. Лизингодатель оплачивает стоимость оборудования поставщику и становится владельцем этого оборудования.
5. Лизингодатель осуществляет страхование этого оборудования в страховой компании.
6. Лизингодатель договаривается с поставщиком о поставке этого оборудования лизингополучателю.
7. Лизингополучатель осуществляет лизинговые платежи лизингодателю на протяжении всего периода использования оборудования.
8. Лизингодатель погашает основную стоимость кредита и проценты по нему банку.

На прктике бывает, что в лизинговых операциях принимают участие три стороны:

* производитель (поставщик) оборудования;
* лизингополучатель;
* лизингодатель, который осуществляет приобретение оборудования за свой счет без привлечения кредита из банка (или когда банк выполняет роль лизингодателя).

Право пользования лизинговым имуществом принадлежит лизингополучателю только на условиях, определенных договором лизинга.

Лизингодатель может использовать лизинговое имущество в качестве залога, если иное не предусмотрено договором лизинга.

Риск случайной гибели, утраты, порчи лизингового имущества несет лизингодатель. Договором может быть предусмотрен переход указанного риска к лизингополучателю с момента поставки ему имущества.

С момента поставки лизингового имущества лизингополучателю к нему переходят право предъявления претензий продавцу в отношении качества, комплектности, сроков поставки имущества и других случаев ненадлежащего выполнения договора купли – продажи, заключенного между продавцом и лизингодателем.

Договором лизинга может быть предусмотрена ответственность лизингодателя за качество лизингового имущества в случае, если выбор имущества осуществляется лизингодателем по поручению лизингополучателя.

В течение срока действия договора лизинга лизингополучатель обеспечивает сохранность лизингового имущества, а также выполняет все необходимые действия, направленные на поддержание его в рабочем состоянии, включая техническое обслуживание и ремонт.

Лизингополучатель имеет все расходы по содержанию лизингового имущества, его страхованию, включая страхование своей ответственности перед лизингодателем, а также все расходы, возникающие в связи с эксплуатацией, техническим обслуживанием и ремонтом этого имущества, если иное не предусмотрено договором лизинга.

Оплата пользования лизинговым имуществом осуществляется лизингополучателем в виде лизинговых платежей, уплачиваемых в договре лизинга по соглашению сторон.

Общая сумма лизинговых платежей включает:

* сумму, возмещающую полную (или близкую к ней) стоимость лизингового имущества;
* сумму, выплачиваемую лизингодателем за кредитные ресурсы, использованные им для приобретения имущества по договору лизинга;
* комиссионое вознаграждение лизингодателю;
* сумму, выплаиваемую за страхование лизингового имущества, если оно было застраховано лизингодателем;
* иные затраты лизингодателя, предусмотренные договором лизинга.

В случае нарушения условий договроа лизинга участники вправе требовать расторжения договора в усстановленном порядке.

*Факторинг* – это разновидность финансовых операций, при которых банк или специализированная компания приобретает денежные требования на должника и сама взыскивает долг в пользу кредитора (продавца) за определенное вознаграждение.

Факторинговые операции в отличие от залога представляют собой передачу кредиторjм фактору права требования возврата долгов с заемщика. Это право продается фактору, в лице которого, как правило, выступает коммерческий банк, финансовая или специализированная факторинговая компания.

В мировой практике существуют следующие виды факторингового обслуживания:

* покупка фактором платежных требований кредиторам по отношению к заемщику;
* предоставление фактором кредитору комплекса услуг. Которые помимо переуступки права востребования долгов, включают в себя ведение бухгалтерского учета по этим требованиям, анализ информации о финансовым положении должников, обеспечение страхования кредитных рисков, рекламные, складские, транспортные, консультационные и юридические услуги.

В факторинговых операциях участвуют три стороны:

1. факторинговая компания (или факторинговый отдел банка) – специализировнная организация, получающая счета – фактуры у своих клиентов (кредитов, поставщиков);
2. клиент (кредитор, поставщик товара);
3. заемщик (предприятие) – фирма-потребитель товара.

В связи с тем, что весь риск неплатежа по счетам берет на себя фактор, он выплачивает клиенту до 80 - 90% всей суммы счетов, а остальные долги представляют резерв, который будет возвращен после погашени дебитором-должником всей суммы долга.

За операции по востребованию долгов фактор взимает с клиента:

* факторинговую комиссию (в зарубежных странах до 1,5 - 3% от суммы счета-фактора). Ее размер зависит от суммы долга (чем сумма больше, тем процент может быть меньше), степени риска и объема необходимой посреднической работы.
* ссудный процент с ежедневного остатка выплаченного клиенту аванса против инкассированных счетов. Процент взимается со дня выдачи аванса до дня погашения задолженности.

Факторинговы операции подразделяются на внутренние и международные, открытые и закрытые с правом и без права регресса, прямые и косвенные.

Факторинговые операции классифицируются как внутренние, если поставщик, покупатель и фактор находятся в одной стране, и международные, если какая-то из трех сторон находится в другом государстве.

Преимущества использования факторинга наиболее видны при осуществлении международных операций. Практически две трети мирового рынка факторинговых услуг обеспечивают факторинговые фирмы, объединеные в четыре группы, крупнейшей из которых является «Фэкторс чейн интернэшнл».

*Открытый* (конвенционный) факторинг связан с переуступкой поставщиком товарораспрядительных документов фактору с обязательным уведомлением должников (плательщиков) об участии в расчетах факторинговой компании. Оповещение осуществляется путем записи на счете-факторе о направлении платежа в адрес факторинговой фирмы. В современных условиях это может быть система обслуживания клиента, включающая бухгалтерское обслуживание, рассчеты с поставщиками и покупателями, страховое кредитование и т.д. Эта система позволяет предприятию-клиенту сосредоточить свои усилия на производстве и сократить издержки, связанные со сбытом продукции.

*Закрытый* (конфиденциацьный) факторинг характеризуется тем, что должника не информируют о привлечении к востребованию долгов фактор-фирмы. Тариф на конфиденциальное факторинговое обслуживание выше размера оплаты открытых факторинговых услуг.

Факторинговое обязательство может быть с правом регресса. Факторинговая компания имеет право потребовать от кредитора (поставщика) возместить ей ранее переведенные сумму при отказе заемщика (плательщика) от выполнения своих финансовых обязательств по погашению кредита или оплате отгруженных товаров. В результате кредитор (получатель) при заключении факторингового соглашения с правом регресса продолжает нести кредитный риск по проданным им факторинговой компании долговым требовниям. Договор о факторинговом обязательстве без права регресса на практике – скорее исключение, чем правило.

Факторинговое обязательство без права регресса предусматривает, что факторинговая компания при невыполнении заемщика своих финансовых обязательств в течение определенного срока (обычно от 30 до 90 дней) должна оплатить все издержки по взысканию долга в пользу кредитора (поставщика). Таким образом, при факторинговом соглашении без права регресса кредитор не испытывает кредитного риска по проданной им фактор-компании дебиторской задолженности заемщика.

Финансовый факторинг в том виде, как он осуществляется в зарубежных странах, основывается на коммерческом кредите в виде отсрочки платежа от одного до трех месяцев за поставленную продукцию или применения такой формы кредитно-расчетных отношений между продавцом и покупателем, кредитором и должником, как открытый счет. Предоставление поставщиком кредита покупателю по открытому счету и проведение расчетов в форме открытого счета связаны с риском неплатежа или несвоевременной оплатой продукции, т.к. покупатель при получении товарных документов не выдает поставщику никаких долговых обязательств. Этот риск берет на себя банк (фактор), становясь собственником неоплаченных требований. Поставщик, получив платеж от фактор-фирмы в установленные сроки за вычетом комиссионного вознаграждения, может планировать уже расчеты со своими кредиторами.[[14]](#footnote-14)

На мировом рынке факторинговые операции получили широкое распространение: их объем оценивается в 260-270 млрд. долларов США в год. Это связано не только с теми преимуществами, которые эта форма бизнеса дает участвующим в нем партнерам, но и принятием в Оттаве в1988г. Конвенции о международном финансовом представительстве. Эта конвенция была подготовлена Международным институтом по унификации частного права и удобна тем, что единообразно решает все вопросы факторинга для всех участников.

Договор фкторинга представляет собой частный случай цессии – перехода прав кредитора к другому лицу (финансовому агенту).

При передаче прав по обычной, общегражданской цессии кредитор отвечает только за недействительность уступаемого требования, но не за его исполнение. В отношении финансового агента и клиента вопрос, кто будет нести риски, связанные с возможной неоплатой счетов должником, решается в договоре о факторинге и имеет для клиента принципиальное значение.

Продавцам факторинг позволяет не только увеличить объем продаж, но и сэкономить на накладных расходах, т.к. дебиторская задолженность предприятия передается в управление квалифицированным специалистам банка.

Кроме того, банки осуществляющие факторинговые операции, предлагают свои клиентам самые разнообразные виды услуг, в том числе:

* приобретать у предприятий-поставщиков право на получение платежа по товарным операциям с определенного покупателя (покупка срочной задолженности по отгруженным товарам и оказанным услугам);
* осуществлять покупку у предприятий-поставщиков дебиторской задолженности по отгруженным товарам и оказанным услугам, не оплаченным в срок покупателями (покупка просроченной дебиторской задолженности).

Таким образом, применение факторинга ускоряет получение платежей, гарантирует погашение задолженности, снижает расходы по ведению счетов и обеспечивает своевременность поступления платежей поставщикам при временных финансовых затруднениях у покупателя.

Одной из кредитных услуг, оказываемых банком своим клиентам, является операция *«форфейтинг»* – что означает отказ от прав. Форфейтинг (или форфетирование) – это банковская операция по приобретению финансовым агентом коммерческого обязательства заемщика (покупателя, импортера) перед кредитором (продавцом, партнером). Это коммерческое обязательство обеспечено простым или переводным векселем (тратой), без права регресса. Под «регрессом» понимается право обладателя тратта или векселя обратиться за возмещением к предыдущему владельцу обязательства по цене, определяемой уровнем учетной ставки на соответствующий период.[[15]](#footnote-15)

Операция форфейтинга аналогична по сути операции факторинга. Но в отличие от факторинга форфейтинг – однократная операция, связанная с взиманием денежных средств посредством перепродажи приобретенных прав на товары и услуги. *Форфейтинг* – это кредитование внешнеэкономических операций в форме покупки у экспортера векселей, акцептированных импортером. Отношения между основными участниками этой сделки – форфейтингом (финансовым агентом или посредником), кредитором и должником – определяются нормами вексельнго права.

*Форфейтинг* – это форма трансформации коммерческого кредита в банковский.

В том случае, когда векселедатель не может быть отнесен к первоклассным коммерческим заемщикам, то для учета соответствующих обязателств требуется дополнительное обеспечение в виде гарантии банка покупателя.

Продавцом форфейтируемых коммерческих тратт или простых векселей обычно выступает экспортер:

* принявший указанные платежные обязательства в полную или частичную оплату стоимости поставляемых им товаров;
* стремящийся переуступить все риски и ответственность за инкассацию (оплату) имеющейся задолженности финансовому посреднику (форфейтеру) на условиях оплаты наличными.

Предметом форфетирования может служить любая форма задолженности. Однако при этой форме финансовых взаимоотношений преобладают простые и переводные векселя, что обусловлено их давним использованием в качестве средства кредитования торговых операций, а также присущей им простотой оформления. В основе сделок форфетирования могут лежать также счета дебиторов и рассрочки платежей по аккредитивной форме расчетов.

После заключения тогргового договора кредитор (экспортер, поставщик) уведомляет потенциального форфейтера обо всех деталях сделки (валюте, сумме, контрагенте, наименовании товра, условиях поставки, страховании и др., виде банковского обеспечения, наименовании банка гаранта и т.д.) Форфейтеру обычно требуется не более трех рабочих дней для принятия решения и извещения клиента об окончательных условиях сделки. С этого момента кредитор платит форфейтеру комиссионные. Комиссия в операциях по форфейтингу устанавливается обычно (в практике заубежных стран) от 0,75 до 1,25% годовых от суммы обязательства с авансовым платежом. После предварительной устной договоренности стороны подписывают двусторонне соглашения.

Для форфейтирования характерны следующие особенности:

* взаимосвязь с внешнеторговыми операциями;
* переуступаемая задолженность оформляется кратко ‑ или среднесрочными платежными обязательствами, например простыми векселями или коммерческими траттами;
* кредитование осуществляется путем учета упомянутых платежных обязательств;
* процентная ставка по предоставленным кредитам является фиксированной;
* операции форфетирования осуществляются только в СКВ;
* кредитование – на среднесрочной основе;
* применяется в основном при продаже товаров инвестиционного назначения.

Форфейтинг как метод трансформации коммерческого кредита в банковский представляет для кредитора ряд преимуществ:

1. Отсутствие рисков, связанных с:
* деятельностью кредитных органов и взысканием денег по векселям и другим платежным документам;
* курсовыми колебаниями валют (путем установления фиксированной ставки) и изменением финансового положения должника:
* колебаниями процентых ставок.
1. Многократно ускоряет поступление средств за экспортируемый товра, а значит и оборот всего капитала.
2. Упрощает баланс предприятия за счет частичного освобождения от дебиторской задолженности.
3. Делает ненужным дорогостоящее экспортное страхование.

Недостатки форфетирования для экспортера сводятся к возможным относительно более высоким расходам по передаче рисков форфейтеру.

Форфейтинг – одна из самых новых форм кредитования внешнеэкономической деятельности, которая позволяет сравнительно быстро оформлять и осуществлять поставки различных товаров, особенно инвестиционного назначения.

Форфейтинг получил наиболее широкое распространение в Швейцарии, Германии, Франции, Великобритании.

Первым среди крупных банков действующих на рынке форфетирования, стал «Кредит Суиз» в Швейцарии.

По мере быстрого развития операций начали создаваться специализированные фирмы. Первой такой специализированной компанией стала акционерная фирма «Финанц АГ», созданная в 1965г. в Цюрихе банком «Швейцарише – кредитанштальт».

Таким образом, кредиторы имеют в своем распоряжении самые различные способы обеспечения возврата выданных ссуд.

Успешная работа по предотвращению просроченной дебиторской задолженности зависит от владения каждым способом решения этой проблемы, а также от порядка и целесообразных форм их применения.

Какой способ следует применить на практике, зависит от самых разнообразных факторов, в том числе от:

* правовой обеспеченности возможности применения конкретных форм;
* наличие предшествующего опыта у кредитора в этой области;
* возможности привлечения квалифицированных юристов, специализирующихся на определенных формах обеспечения;
* реальных возможностей кредитора и заемщика и др.

Все законные способы обеспечения хороши, если они ведут к достижению конечной цели – погашению должником основной суммы кредита с процентами.

# Глава III. Пути дальнейшего совершенствования форм обеспечения возвратности кредита.

## 3.1 Зарубежный опыт банковской системы обеспечения возвратности кредита.

С целью дальнейшего совершенствования форм обеспечения возвратности кредита, изучение зарубежного опыта банковской системы в этой области является обязательным условием функционирования банковской системы Республики Молдова. Также это необходимо, в связи с тем, что банки республики, международные организации, банки Европы, Америки и ряд других, в настоящее время находятся в тесной взаимосвязи, так как Молдова, после перехода на рыночные условия выходит на международные рынки и привлекает инвесторов в страну.

Также изучение опыта других стран позволит использовать его для привлечения большего количества клиентов и обеспечит банку стабильный доход.

Так кроме уступки индивидуальных требований, рассмотренных в Главе II, например, банки Германии используют общую и глобальную цессии.[[16]](#footnote-16)

*Общая цессия* означает, что заемщик обязуется перед банком регулярно уступать требованиям по поставке товаров или оказанию услуг на определенную сумму. При этом право банка на получение денежных средств в погашение предоставленного кредита возникает не в момент заключения договора об общей цессии, а с момента передачи в банк требований или списка дебиторов.

При *глобальной цессии* заемщик обязан уступить банку все существующие требования к конкретным клиентам и вновь возникающие в течение определенного периода времени. Этот вид уступки требований считается предпочтительным. В целях снижения риска при использовании этой формы обеспечения возвратности кредита банк требует производить уступку требований, на сумму, значительно большую, чем величина выданного кредита. При общей и глобальной цессии максимальная сумма кредита составляет 20 - 40% от стоимости уступленных требований.

При гарантировании обязательства, например в США, на протяжении длительного периода времени применялась практика, когда предприятия-заемщики перед получением ссуды должны были сформировать в банке депозит в определенной сумме. Обычно использовался принцип: «10+10». Он означал, что ссудополучатель до получения ссуды образовывал депозит в размере 10% разрешенной ссуды, вторые 10% он вносил на депозитный счет после выдачи ссуды. Таким образом, гарантией своевременного погашения кредита служил собственный депозит предприятия-заемщика в размере 20% полученной ссуды. Однако в этом случае гарантия позволяет лишь частично защищать интересы кредитора.

В США гарантии предоставляются также специальными правительственными организациями, обладающими целевыми фондами. Одной из таких организаций является Администрация по делам мелких предприятий, которая имеет целевую программу их развития. 90% ссуд этим предприятиям выдается под гарантию указанной администрации. Причем за кредит взимается льготная плата, в частности процентная ставка, ниже на
1 - 1,5% по сравнению с той, которая берется за кредит, предоставленный без гарантии.[[17]](#footnote-17)

Интересен в отношении оценки риска различных форм обеспечения возвратности кредита опыт Германии по использованию банками системы трехбалльной оценки эффективности разных форм обеспечения возвратности, в соответствии, с которой устанавливается максимальный предел кредитования, В табл. 3.1. приведена дифференцированная оценка (в баллах) этих форм.[[18]](#footnote-18)

Наибольшее количество баллов, означающее наибольшую эффективность, имеют: ипотека и залог депозитивных вкладов. В этих случаях имеет место сравнительно высокий размер максимальной суммы кредита. В то же время сложность оценки ипотеки снижает максимальный уровень кредита.

Более низкую оценку в баллах получили поручительство (гарантии) и залог ценных бумаг. Максимальная сумма кредита при наличии поручительства при высокой кредитоспособности поручителя может достигать 100%. Если же кредитоспособность поручителя сомнительна, – степень риска возрастает и потому банк может снизить сумму предоставленного кредита по сравнению с суммой, указанной в договоре о поручительстве или в гарантийном письме.

Самый низкий балл в связи с увеличением риска возврата кредита имеют уступка требований и передача права собственности.

Таблица 3.1.

Балльная оценка качества вторичных форм обеспечения возвратности кредита.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Форма обеспечения возвратности кредита | Предпосылки использования | Преимущества | Недостатки | Рейтинг качества в баллах | Максимальная сумма кредита в % к сумме обеспечения |
| *1* | *2* | *3* | *4* | *5* | *6* |
| 1. Ипотека | Нотариальное удостоверение;Внесение в поземельную книгу | Стабильность цен;Неоднократное использование;Простота контроля за сохранностью;Возможность использования залогодателем; | Высокие расходы за нотариальное удостоверение;Трудность оценки; | 3 | 60 - 80% |
| 2. Залог вкладов в банке | Договор о залоге;Сберегательная книжка может быть сдана в банк на хранение; | Низкие расходы;Высоко ликвидное обеспечение; | Могут быть проблемы, связанные с налоговым правом | 3 | 100% |
| *1* | *2* | *3* | *4* | *5* | *6* |
| 3. Поручи-тельство (гарантии) | Письменный договор о поручительстве;Письменная гарантия | Низкие расходы;Участие второго лица в ответственности;Быстрое использование | Могут быть проблемы при проверке кредитоспособности поручителя (гаранта) | 2 | До 100% |
| 4. Залог ценных бумаг | Договор о залоге;Передача ценных бумаг банку на хранение | Низкие расходы;Удобство контроля за изменениями цены (при котировке на бирже);Легкая реализация; | Может быть резкое падение рыночной цены | 2 | Акции 50 - 60% ценные бумаги, приносящие твердый процент – 70 - 80% |
| 5. Уступка требований по поставке товаров или оказанию услуг | Договор о цессии;Передача копии счетов или списка дебиторов | Низкие расходы;При открытой цессии – быстрое использование; | Интенсивность контроля;Проблемы, связанные с налоговым правом;Особый риск тихой цессии; | 1 | 20 - 40% |
| 6. Передача права собственности | Договор о передаче права собственности | Низкие расходы;В случае высокой ликвидности – быстрая реализация; | Проблемы оценки;Проблемы контроля;Использование обращения в суд; | 1 | 20 - 50 % |

Наличие в арсенале банковского инструментария различных форм обеспечения возвратности кредита предполагает правильный с экономической точки зрения выбор одного из них в конкретной ситуации.

Для этого в момент рассмотрения кредитной заявки в банковской практике Германии осуществляют анализ конкретного заемщика на предмет риска выдаваемой ссуды. В качестве критериев риска используют два показателя: финансовое состояние заемщика и качество имеющегося у него обеспечения кредиты.

Финансовое состояние заемщика в экономической жизни Германии определяется по уровню рентабельности в доле обеспеченности собственными средствами.

В соответствии с этими критериями выделяются три группы предприятий с различной степенью риска несвоевременного возврата кредита. Это предприятия, имеющие:

* безукоризненное финансовое состояние, т.е. солидную базу собственных средств и высокую норму рентабельности;
* удовлетворительное финансовое состояние;
* неудовлетворительное финансовое состояние, т.е. низкую долю собственных средств и низкий уровень рентабельности.

По наличию и качеству обеспечения все предприятия подразделяются на четыре группы риска. Это риски, имеющие:

* безукоризненное обеспечение;
* достаточную, но неблагоприятную структуру обеспечения;
* трудно оцениваемое обеспечение;
* недостаток обеспечения.

Поскольку у каждого предприятия-заемщика одновременно действуют оба фактора, для окончательного вывода о степени кредитного риска составляется следующая таблица (табл. 3.2.)[[19]](#footnote-19).

Таблица 3.2.

Классификация предприятий по степени риска возврата кредита

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Финансовое положение | Безукоризненное финансовое состояние | Удовлетворительное финансовое состояние | Неудовлетворительное финансовое состояние |
| Обеспечение возврата |
| *1* | *2* | *3* | *4* |
| Безукоризненное обеспечение | 1 | 1 | 1 |
| Достаточная, но неблагоприятная структура обеспечения | 1 | 2 | 3 |
| Труднооцениваемое обеспечение | 1 | 3 | 4 |
| Недостаточное обеспечение | 1 | 4 | 5 |

Как показывает табл. 3.2., по степени кредитного риска выделяются пять типов предприятий. Отнесение к первой группе означает минимальный риск, поскольку обеспечивается возврат кредита или за счет безукоризненного финансового состояния, или за счет высокого качества имеющегося у него обеспечения. У последующих групп предприятий степень риска возрастает.

С точки зрения финансового состояния можно выделить три группы предприятий, различающихся по уровню рентабельности и наличию собственных ресурсов. Это предприятия, которые имеют:

* безукоризненное финансовое состояние, т.е. доля собственных средств и уровень рентабельности выше среднеотраслевого показателя;
* удовлетворительное финансовое состояние, т.е. соответствующие показатели на уровне среднеотраслевых;
* неудовлетворительное финансовое состояние, т.е. соответствующие показатели на уровне ниже среднеотраслевых.

Исходя из наличия и качества обеспечения имеются четыре группы предприятий:

* безукоризненное обеспечение, к которому следует отнести преобладание в его составе депозитивных вкладов, легко реализуемых ценных бумаг, товаров отгруженных (дебиторских счетов); валютных ценностей; готовой продукции или товаров, пользующихся высоким спросом;
* достаточную, но неблагоприятную структуру обеспечения. Что означает преобладание ликвидных средств второго и третьего класса;
* трудно оцениваемую структуру обеспечения, что означает наличие значительных сумм затрат производства (в сельском хозяйстве), полуфабрикатов (незавершенного производства) или продукции, спрос на которую колеблется (промышленности), не котирующиеся на бирже ценные бумаги;
* недостаток обеспечения.

Поскольку в реальной жизни эти факторы действуют в комплексе, возможно, что влияние положительных факторов может нивелировать действие отрицательных; возможно и другое – отрицательное влияние одного фактора будет умножаться действием другого. Конкретно эта взаимосвязь факторов при рассмотрении проблемы риска возврата кредита может быть представлена следующей классификацией типов предприятий. Наименьший риск не возврата кредита имеют предприятия, отнесенные к первому типу. Это предприятия, имеющие безукоризненное финансовое состояние независимо от наличия и качества обеспечения или предприятия, располагающие безукоризненным обеспечением независимо от их финансового состояния.

Основными источниками возврата кредита являются: выручка от реализации и ликвидные активы, в том числе служащие обеспечением кредита. Следовательно, риск не возврата кредита минимален либо отсутствует вообще, если имеются в наличии оба фактора или, по крайней мере, один из них. Именно во втором случае происходит нивелирование отрицательного действия одного фактора за счет положительного влияния другого фактора. В отношении этого типа предприятий (кроме тех, кто имеет неудовлетворительное финансовое состояние) целесообразно считать основной формой обеспечения возвратности кредита выручку от реализации, не прибегая к юридическому оформлению гарантий. Для указанной группы предприятий механизм возврата кредита будет строиться на доверии, основанном на устойчивом финансовом состоянии заемщика. В этом случае банк не придает значения ни достаточности, ни качеству обеспечения.

Предприятия, отнесенные ко второму, третьему и четвертому типам при наличии определенного риска, в целом являются кредитоспособными. Они имеют экономические предпосылки для возврата кредита, которые должны быть закреплены юридически, но формы обеспечения возвратности кредита должны быть дифференцированы.

Для предприятий второго типа целесообразно использовать залог материальных ценностей с учетом оценки качества обеспечения.

Для предприятий третьего типа целесообразно использовать как залог ценностей, так и гарантию, а может быть обе формы. Выбор формы будет зависеть от реальной экономической ситуации: оценки состава обеспечения и финансового состояния клиента.

Предприятия четвертого типа целесообразно кредитовать либо под гарантию финансово устойчивой организации, так как они имеют недостаточные собственные источники для погашения ссуд, либо заключив договор страхования от риска не возврата кредита. Одновременно логично повысить процентную ставку за пользование ссудами. Эти предприятия обладают повышенным риском несвоевременного возврата кредита, поэтому банк должен уделять особое внимание анализу их финансового состояния и составу обеспечения.

Наконец, пятый тип предприятий требует особого внимания и отношения со стороны банка в связи с высокой степенью риска. Однако этот тип предприятий также неоднороден. Одна их часть при существенной реорганизации производства и менеджмента, а также финансовой поддержке банка может выправить свою репутацию. Эти предприятия банк не должен оставлять без помощи, оказывая ее на условиях поручительства (гарантии). Другую часть предприятий можно признать безнадежной, в ней устанавливать кредитные отношения не рекомендуется.

## 3.2 Пути дальнейшего совершенствования и экономическая эффективность от предложенных решений по обеспечению возвратности кредита.

Жилище долговечно и каждому человеку достаточно один раз вложить деньги в его строительство. Вместе с тем, для создания нормальных жилищных условий требуются большие средства. Лишь немногие частные застройщики располагают значительными сбережениями. Позволяющими им финансировать строительство нового жилья за счет собственных средств. Подавляющему большинству застройщиков для этих целей требуются долгосрочные банковские кредиты. Однако банки могут предоставить жилищные кредиты только в тех случаях, когда у них есть гарантия, что заемщики в перспективе смогут как оплатить достаточно высокие ссудные проценты, так и вернуть в полном размере полученные в кредит капиталы. Следовательно, одним из важнейших условий выдачи кредита для долгосрочного финансирования жилищного строительства является обеспечение кредита наличием у заемщика чего-то важного, что по своей стоимости равноценно ссудному капиталу.

Наиболее распространенным в мире видом обеспечения возвратности кредита является залог недвижимого имущества (зданий, сооружений, земельных участков) в форме ипотеки закладного платежного обязательства, оформляемого между банком и заемщиком.

Другими словами, для получения ссуды под недвижимость заемщик обязан подписать закладную или доверительный документ. Согласно которой недвижимость, продолжая быть собственностью заемщика, становится залогом под заем на приобретение жилья. Таким образом, закладная является договором между банком и заемщиком, согласно которому банк, не становясь собственником закладываемого недвижимого имущества, имеет право принудительного взыскания обремененного недвижимого имущества и возврата кредита за счет выручки от его продажи с аукциона.

Таким образом, между банком и заемщиком устанавливаются строгие договорные отношения, которые предусматривают применение жестких мер материальной ответственности. В случае нарушения условий договора применяется целая система штрафных санкций, в том числе:

* штрафы, налагаемые на заемщика, если выплаты производятся после истечения срока отсрочки платежа;
* штраф, налагаемый на строительные и проектные фирмы за срыв срока и недоброкачественное исполнение работ по строительству жилья.

Помимо стоимости недвижимого имущества, в закладную могут включаться также и денежные средства, которые заемщик по определенным причинам хранит в банке.

Как правило, сумма заема не превышает 80% от стоимости приобретаемого жилья. Остальную часть ее стоимости заемщик оплачивает из собственных средств. Эта сумма вносится застройщиком обязательно в первую очередь (первый взнос) до открытия платежей по закладной.

Право на получение ссуды под залог имеют не все граждане, нуждающиеся в улучшении жилищных условий, а только те, у которых отношение суммы текущих производимых месячных затрат к месячному доходу, выраженное в процентах, ниже установленной банковской ставки, т.е. когда имеет место выполнение условия по формуле:



где:

*Nб* – банковская стандартная ставка[[20]](#footnote-20).

Принятию решения о выдаче ссуды под залог недвижимого имущества предшествуют оценка платежеспособности заемщика, базирующаяся на основополагающих критериях его кредитоспособности, а именно:

* стабильность его финансового положения;
* размер его текущих доходов и расходов.

Стабильность финансового положения заемщика характеризуется продолжительностью работы и временем проживания на одном месте, а также другими показателями, свидетельствующими о надежности клиента как партнера по сделке.

Платежеспособность заемщика оценивается соответствием его доходов и расходов при помощи следующих коэффициентов:

а) 

где:

*Кж* ‑ коээфициент нагрузки платы за старое жилье;

*Вмес.ж ‑* месячные выплаты за старое жилье;

*Nж* ‑ норматив банка[[21]](#footnote-21).

б) 

где:

*Кнр ‑* коэффициент нагрузки расходов, включая жилье;

*Вмес.р* ‑ сумма месячных расходов, включая жилье;

*Nр ‑* норматив банка.[[22]](#footnote-22)

в) 

где:

*Кзж ‑* коэффициент займа на приобретение нового жилья;

*Зж* ‑ сумма займа на приобретение нового жилья;

*Нж ‑* стоимость заложенной недвижимости;

*Nз ‑* норматив банка[[23]](#footnote-23).

Ипотечные кредиты предоставляются обычно на 20 - 30 лет. Размер процентных ставок колеблется в зависимости от ситуации на рынке капитала в пределах от 7 до 10% годовых.

Кредиты предоставляются по ставке с фиксированным или переменным процентом. Ипотечные кредиты с фиксированной ставкой процента надежнее, поскольку в этом случае предстоящие ежемесячные выплаты фиксируются на весь срок выдачи ссуды. В случае переменной ставки процента кредитор предлагает более низкий первоначальный процент, что означает для заемщика меньшую сумму первоначальных ежемесячных выплат и возможность получения большей суммы в кредит и на более длительный срок, но с вероятностью увеличения процентной ставки в перспективе.

Банковский кредит под залог недвижимости в нормальных экономических условиях – один из самых популярных и привлекательных для кредитора. Такой кредит оформляется в промышленно развитых странах закладной ценной бумагой, которая соединяет в себе свойства кредитного договора и залога. Облигации, выпускаемые под обеспечение закладных ценных бумаг. Имеют часто на западе более высокий рейтинг надежности, чем облигации промышленных корпораций, т.к. они обеспечены ликвидным залогом.

В то же время любая банковская системы может выдавать ограниченное количество ипотечных кредитов в силу их долгосрочного характера и значительных рисков, эту проблему можно решить, как показывает зарубежный опыт, с помощью государства, которое для этих целей создает вторичный рынок закладных ценных бумаг и гарантирует обращение на нем долговых обязательств.

Как показывает зарубежная практика, государство создает свои мощные ипотечные агентства, которые покупают закладные ценные бумаги у банков с некоторой маржой и выпускают под их обеспечение облигации. Правительственные гарантии повышают ликвидность рынка. Банки за счет средств, вырученных от продажи закладных, выдают новые ипотечные кредиты, снова продают их специализированным эмитентам переходных облигаций, те эмитируют под их обеспечение облигации, продают их частным инвесторам, а на аккумулируемые гигантские ресурсы строится и модернизируется жилье.

Такой механизм при определенных условиях может работать и в Молдове. Конечным инвестором строительства являются покупатели облигаций, т.е. частный сектор во всем его многообразии. Государство же за счет своих вливаний лишь помогает вначале развернуть ипотечное кредитование.

Самая главная проблема – это найти ресурсы в бюджете для выдачи гарантий по выпускаемым на основе закладных облигациям и определить порядок их использования.

При оперативном решении всех вопросов развитие ипотечного кредитования в сфере жилья откроет дорогу в ипотечные операции другим объектам недвижимого имущества, в частности земли. А это влечет в экономику дополнительные инвестиции.

Обратимся к опыту некоторых стран, где ипотечное кредитование получило крупномасштабное развитие.

Ипотечные ссуды выдаются банками Великобритании клиентам, достигшим 18-летнего возраста, в размере до 95% стоимости залога (если приобретается первый дом или квартира), 80% стоимости или покупной цены дома (если приобретается второй или последующие дома или квартиры). Если клиент банка решает остаться в своем прежнем доме. То банк возмещает ему 80% ипотеки, минимальный размер ссуды составляет 15 тыс. фунтов стерлингов.

Наряду с предоставлением ипотечного кредита банки Великобритании оказывают следующие финансовые услуги: страхование ипотеки, по ипотечному кредиту, строений и обстановки в доме; предоставление «бриджинг ссуд» (кредитование разницы в стоимости нового и старого дома или новой и старой квартиры) и др.[[24]](#footnote-24)

Во Франции ипотечные кредиты предоставляются на срок до 20 лет. Примером подобных кредитов может служить так называемый «жилищно-целевой сберегательный план». Этот документ дает право получения заемщиками льготных кредитов и инвестирования средств под 6 % годовых без обложения налогами. Особенность жилищно-целевого сберегательного плана заключается в том, что он дает возможность осуществлять высокодоходные сбережения. При условии регулярного размещения обязательных взносов в течение 5 лет клиент получает право на государственную премию и при необходимости на получение льготной ссуды. Любое лицо независимо от возраста может открыть и иметь только один такой счет.[[25]](#footnote-25)

Схема движения средств на жилищно-целевом сберегательном счете выглядит следующим образом:

* первый взнос минимум 1500 франков;
* ежегодная сумма взносов не менее 3600 франков;
* пятилетний срок сделки по этой схеме между банком и клиентом;
* периодичность и размер взносы определяются в плане после уточнения финансовых возможностей каждого конкретного клиента;
* депонированный на счете капитал клиента не должен превышать 300 тыс. франков;
* проценты по счету составляют 6% до достижения максимальной суммы государственной премии (10 тыс. франков);
* ссуда имеет строго целевой характер, – она предоставляется для приобретения или строительства жилья.

Ипотечная система кредитования процессов приобретения жилья наиболее широко применяется в США, где система управления и организации жилищного строительства позволяет без особого напряжения удовлетворять потребности населения в жилье. В настоящее время оборот финансирования жилья в США составляет 300 - 400 млрд. долларов. Общая сумма неоплаченных долгов по выданным ссудам достигла в 1995г. почти трех триллионов долларов. В США функционирует около 20 тыс. частных кооперативных и государственных ссудно-сберегательных банков-заимодавцев. Государственная банковская система при этом обеспечивает реализацию жилищных программ, целью которых является аккумуляция средств, направляемых на кредитование населения, желающего улучшить свои жилищные условия и имеющего имущественные и финансовые возможности.[[26]](#footnote-26)1

За последние годы в США построено более 60 млн. новых односемейных домов и квартир (примерно до 1,5 млн. жилищ в год). В расчете на 10 000 жителей в среднем за эти годы возводилось до 100 жилищ, что является самым высоким уровнем в мире.

Затраты на жилищное строительство за этот период составили 2 200 млрд. долларов, или 55 млрд. долларов в год. Из этой суммы доля затрат частных лиц составляет 98%, а остальные средства финансируются федеральными и муниципальными органами власти и направляются в основном на строительство внешних инженерных коммуникаций жилищной сферы.

Примечательно, что жилищный фонд в США включает односемейные дома, квартиры в многоэтажных жилых домах, а также передвижные дома или иные помещения, предназначенные для постоянного проживания людей. Норма на одного человека составляет при этом 40 - 50 кв. м.. Средняя цена односемейного дома увеличилась за последние 40 лет в десять раз, и в настоящее время, вместе со стоимостью земельного участка, она колеблется в пределах 100 - 250 тыс. долларов – в зависимости от местонахождения и уровня комфортности. Средняя площадь односемейных домов составляет 120 - 130 кв. метров, при наличии достаточно вместительных размеров спален и мест совместного пребывания членов всей семьи.

Строительством жилья в США занимаются в основном многочисленные мелкие строительные и проектные фирмы с численностью 20 - 50 человек.

Американский опыт финансирования жилищного строительства нашел широкое применение во многих странах мира, где хорошо развиты рыночные отношения, методы и формы, характерные для рынка жилья, и самое главное население является собственником значительной части недвижимого имущества. В том числе и земельных участков.

Внедрение в Республике Молдова системы финансирования и кредитования жилищного строительства на американский и западный лад предполагает, прежде всего, осуществить коренную перестройку всей банковской системы и создать систему ссудосберегательных банков, функционирующих на принципах ипотеки, в корне переработать жилищное и земельное законодательства, способствующие становлению рыночных отношений в республике и увеличению численности средне обеспеченных граждан, во владении которых в перспективе окажется значительная часть недвижимого имущества и земли.

Предпосылкой для внедрения ипотечной системы кредитования жилищного строительства в республике является то важное обстоятельство, что большая часть ее жилищного фонда приватизирована гражданами. Именно приватизированное жилье на данном этапе вполне успешно может стать залогом ипотечного кредитования жилищного и иного строительства, позволит гражданам республики улучшить свои жилищные условия или использовать кредитные ресурсы в предпринимательских целях.

Залогом кредитных ресурсов могут стать также существенные денежные сбережения отдельных граждан, пока лежащие «мертвым» грузом в отечественных и иностранных банках.

# Заключение

Опыт свидетельствует о том, что кредитование является одним из ключевых направлений деятельности банков, определяющих их судьбу.

Искусство кредитования – это соблюдение определенных проверенных практикой правил.

Современная практика кредитования включает следующие этапы, предусмотренные в кредитной политике. Это – рассмотрение кредитной заявки и собеседование с заемщиком; изучение его кредитоспособности и оценка кредитного риска; подготовка и заключение кредитного договора. Все названные этапы – это слагаемые успешного кредитования.

Банки могут значительно минимизировать риск кредитования с помощью различных способов обеспечения возврата банковских ссуд. Речь идет о таких способах обеспечения, как: залог, поручительство, банковская гарантия, страхование, задаток и аванс, удержание имущества должника и ряд других, получивших широкое распространение в практике зарубежных и отечественных банков.

В связи с тем, что процесс обращения взыскания и реализации заложенного имущества очень трудоемкий, кредиторам рекомендуется следующее:

1. Максимальная сумма кредита не должна превышать 10 - 15% стоимости залога, хотя во всех учебниках по банковскому делу рекомендуемый размер кредита не должен быть более 75 - 90% стоимости заложенного имущества. Дело в том, что после процедуры реализации заложенного имущества вырученная сумма окажется недостаточной для удовлетворения всех требований залогодержателя (процентов, возмещения убытков, судебных и прочих расходов по взысканию).
2. Не следует принимать уже заложенное имущество в обеспечение обязательства должника, т.е. выступать последующим залогодержателем.

В нашей стране еще предстоит принять законы, которые позволили бы судьям и правоохранительным органам обеспечить возврат долга заемщика кредитору. Это должны быть законы прямого действия, освобожденные от многочисленных отсылочных норм. Ибо подобные нормы создают обширное поле для ведомственного нормотворчества, порождая бюрократию, коррупцию и мошенничество.

# ПРИЛОЖЕНИЕ

***Приложение №1***

**Договор**

о банковской гарантии

г. Кишинев «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_200\_\_г.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ в лице

(наименование банка гаранта)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ именуемый

(наименование должности, Ф.И.О.)

в дальнейшем «Гарант», и \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(наименование банка – кредитора)

в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ именуемый в дальнейшем

(наименование должности, Ф.И.О.)

«Кредитор», с другой стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ принимает на себя

(наименование банка – гаранта)

солидарную ответственность с должником за выполнение последним

обязательства по кредитному договору с \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(наименование банка - кредитора)

от «\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_200\_\_г. №\_\_\_\_\_\_

1. В случае невозвращения должником ссуды в указанный в кредитном договоре срок Гарант обязуется не позднее 5 дней после наступления срока погашения ссуды дать поручение Расчетно-кассовому центру на списание суммы задолженности (включая проценты по кредиту) со своего корреспондентского счета №\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ и перечисление средств на корреспондентский счет Кредитора.

При несвоевременном выставлении такого платежного поручения Гарант уплачивает в пользу Кредитора \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ процентов за каждый день задержки перечисления.

1. Действие настоящего Договора прекращается после полного погашения ссуды, а также в случае, если Кредитор в течение трех месяцев со дня наступления срока погашения ссуды, предусмотренного кредитным договором, не предъявит иска к Гаранту.
2. Все споры по настоящему Договору рассматриваются в установленном законом порядке.
3. Юридические адреса и подписи сторон:

Гарант: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Кредитор \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

***Приложение №2***

**Договор залога**

недвижимого имущества (ипотеки)

(закладная)

г. Кишинев «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_200\_\_г.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(наименование банка – залогодержателя)

в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(должность, Ф.И.О.)

действующий на основании \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

именуемый в дальнейшем «Кредитор», с одной стороны, и \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, именуемый в дальнейшем

(наименование заемщика)

«Залогодатель» в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(должность, Ф.И.О.)

действующий на основании \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ с другой стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. В обеспечение соответствующего исполнения кредитного договора №\_\_\_\_\_\_ от «\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_200\_\_г. Кредитор приобретает залоговое право на принадлежащие залогодателю на праве собственности следующее имущество \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(предприятие, строение, здания, сооружение или иной объект,

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

непосредственно связанный с землей, его балансовая стоимость)

вместе с соответствующим земельным участком, размером \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

кв. м., находящемся \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(местонахождение)

Право собственности на земельный участок (или право пользования)

подтверждается \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(наименование документа: государственный акт

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

или иной документ, подтверждающий право собственности на земельный участок

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

или право пользования им, его дата и номер)

1. Заложенное имущество оценивается в сумме \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ лей, из них стоимость недвижимости составляет \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ лей, стоимость земельного участка \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_лей.

В случае уменьшения стоимости заложенного имущества вследствие его физического и морального износа либо иных причин Залогодатель обязан передать Кредитору дополнительное право залога на имущество, эквивалентное стоимости утраченного от первоначально внесенного в залог.

Основанием для выполнения данной обязанности является акт экспертной оценки заложенного имущества.

1. Заложенное имущество остается в пользовании, владении и распоряжении Залогодателя, который может осуществлять свои права исключительно в соответствии с его назначением. Продажа, дарение или отчуждение в иной форме заложенного имущества без согласия Кредитора запрещается до полного погашения залогодателем ссуды и процентов по ней.

Залогодатель обязан принимать все необходимые меры для сохранения предмета залога.

Кредитор имеет право проверить осуществление Залогодателем данной обязанности документально и в натуре, залогодатель обязан оказывать ему в этом содействие.

1. Страхование заложенного имущества осуществляется Залогодателем за его счет до заключения Договора залога.
2. В случае не возврата Залогодателем долга в установленный кредитным договором срок, а также при досрочном взыскании ссуды по основаниям, установленным этим Договором, Кредитор вправе удовлетворить свои требования из стоимости заложенного имущества путем его реализации в установленном законом порядке.

При неисполнении кредитного обязательства, обеспеченного ипотекой предприятия; банк – кредитор в праве принять необходимые меры по оздоровлению финансового положения предприятия (указать какие), включая назначение представителей в руководящие органы предприятия. Если эти меры не дадут надлежащих результатов, Залогодержатель вправе обратить взыскание на предприятие путем его продажи с аукциона как единого комплекса.

1. Любой спор, разногласия или претензия, вытекающие из настоящего Договора, разрешаются в соответствии с действующим законодательством судом или арбитражным судом.
2. Договор вступает в силу с даты государственной регистрации залога.
3. Действие настоящего Договора прекращается с выполнением всех обязательств по кредитному договору.
4. Расходы по заключению настоящего Договора и его регистрации несет залогодатель.
5. Договор составлен в трех экземплярах, из которых один остается в нотариальном органе, удостоверившим Договор, и по одному экземпляру выдается сторонам.
6. Договор подлежит нотариальному удостоверению и регистрации в поземельной книге по месту нахождения объекта залога.
7. Адреса сторон:

Кредитора: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Залогодатель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Залогодатель

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

М.П.

Кредитор

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

М.П.

***Приложение №3***

**Договор о залоге**

недвижимого имущества (ипотеки)

(закладная)

г. Кишинев «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_200\_\_г.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(наименование банка)

в лице Председателя Правления \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(Ф.И.О.)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ действующего на основании Устава, именуемый в дальнейшем «Залогодержатель», и \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(наименование ссудозаемщика) (Ф.И.О.)

в действующий на основании \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(Устава, доверенности)

именуемый в дальнейшем «Залогодержатель», заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. Предмет договора
	1. В обеспечение обязательства по погашению кредита в размере \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ лей, предоставленного в соответствии с кредитным договором от «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 200\_\_г. между Банком и ссудозаемщиком, последний передает Банку в залог принадлежащее ему на праве собственности (полного хозяйственного ведения) следующее имущество: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(перечислить состав и стоимость заложенного имущества)

* 1. Заложенное имущество остается у Залогодателя.
1. Права и обязанности сторон
	1. Банк в праве:
2. Проверить по документам и фактически наличие, размер, состояние и условия хранения этого имущества.
3. Требовать от Залогодателя приятия мер, необходимых для сохранения предметы залога.
4. Требовать от любого лица прекращения посягательства на заложенное имущество, угрожающее его утратой или повреждением.

Если имущество, являющееся предметом залога, (или его часть) будет утрачено, а Залогодатель его не восстановил или с согласия Банка не заменил другим имуществом, равным по состоянию, Банк в праве потребовать досрочного возврата ссуды.

* 1. Залогодатель вправе владеть и пользоваться заложенным имуществом в соответствии с его назначением, а с согласия Банка – распоряжаться им. При переходе заложенного имущества к третьему лицу залог сохраняет силу.
	2. Залогодатель обязан; страховать за свой счет предмет залога на его полную стоимость, принимать меры, необходимые зля сохранения заложенного имущества, включая капитальный и текущий ремонт; уведомлять Банк о сдаче предмета залога в аренду. В случае нарушения Залогодателем своих обязанностей Банк вправе обратить взыскание на заложенное имущество до наступления срока исполнения обеспеченного залогом кредитного обязательства.
1. Обращение взыскания на заложенное имущество
	1. За счет заложенного имущества Банк вправе удовлетворить свои требования по кредитному договору в полном, объеме, определяемом к моменту фактического удовлетворения, включая проценты, убытки, причиненные просрочкой исполнения, а также неустойку (если она предусмотрена кредитным договором). Возмещению подлежат также произведенные издержки по содержанию заложенного имущества и расходы по осуществлению обеспеченного залогом требования Банка.
	2. Банк приобретает право обратить взыскание на заложенное имущество в случае невозврата ссуды Залогодателем по истечении 10 дней после наступления срока исполнения обязательства, указанного в кредитном договоре.
	3. Обращение взыскания на заложенное имущество производится по решению суда, арбитражного суда или третейского суда, а в случаях, предусмотренных законодательством Республики Молдова, в бесспорном порядке на основании исполнительной надписи нотариуса.
	4. В случае, когда суммы, вырученной от продажи заложенного имущества, недостаточно для полного удовлетворения требований Банка (Залогодержателя), он вправе получить недостающую сумму из другого имущества должника, не пользуясь при этом преимуществом, основанным на праве залога.

Настоящим договор является неотъемлемой частью кредитного договора от «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_200\_\_г. № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Юридические адреса сторон

Банк (Залогодержатель): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Заемщик (Залогодатель): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Банк

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

М. П.

Заемщик

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

М. П.

***Приложение №4***

**Договор о залоге**

(с передачей заложенного имущества (вещи) Банку — Заклад)

г. Кишинев «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_200\_\_г.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(наименование банка)

в лице Председателя Правления \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(Ф.И.О.)

действующего на основании Устава, именуемый в дальнейшем «Залогодержатель», и \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ в лице

(Наименование ссудозаемщика)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ действующего на основании \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(Ф.И.О.) (Устава, доверенности)

именуемый в дальнейшем «Залогодатель», заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА
	1. В обеспечение обязательства по погашению кредита в размере \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ лей, предоставленного в соответствии с кредитным договором от «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 200\_\_г. между Банком и ссудозаемщиком, последний передает Банку в залог принадлежащее ему на праве собственности (полного хозяйственного ведения)

следующее имущество: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(перечислить состав и стоимость заложенного имущества)

* 1. Заложенное имущество (вещь) передается Банку (Залогодержателю; во владение.
	2. Если предмет заклада остается у Залогодателя, он должен находится под замком и печатью Залогодержателя (твердый залог). Индивидуально - определенная вещь может быть оставлена у Залогодателя с наложением знаков, свидетельствующих о закладе.
1. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН
	1. Банк обязан:
	2. Застраховать предмет заклада на его полную стоимость за счет и в интересах Залогодателя.
	3. Принимать меры, необходимые для сохранения предмета заклада.
	4. Регулярно направлять залогодателю отчет о пользовании предметом заклада, если стороны договорились, что Банк вправе им пользоваться.
	5. Немедленно известить Залогодателя о возникновении угрозы утраты или повреждения предмета заклада.
	6. Немедленно возвратить предмет заклада после исполнения Залогодателем дли третьим лицом обеспеченного залогом обязательства.
	7. Банк вправе пользоваться предметом заклада. Приобретенные Залогодержателем в результате пользования предметом заклада доходы и иные имущественные выгоды должны направляться на покрытие расходов на содержание предмета заклада, а также засчитываться в счет погашения долга по ссуде.
2. ОБРАЩЕНИЕ ВЗЫСКАНИЯ НА ЗАЛОЖЕННОЕ ИМУЩЕСТВО
	1. За счет заложенного имущества Банк вправе удовлетворить свои требования по кредитному договору в полном объеме, определяемом к моменту фактического удовлетворения, включая проценты, убытки, причиненные просрочкой исполнения, а также неустойку (если она предусмотрена кредитным договором). Возмещению подлежат также произведенные издержки по содержанию заложенного имущества и расходы по осуществлению обеспеченного залогом требования Банка.
	2. Банк приобретает право обратить взыскание на заложенное имущество в случае невозврата ссуды Залогодателем по истечении 10 дней после наступления срока исполнения обязательства, указанного в кредитном договоре.
	3. Обращение взыскания на заложенное имущество производится по решению суда, арбитражного суда или третейского суда, а в случаях, предусмотренных законодательством Республики Молдова, в бесспорном порядке на основании исполнительной надписи нотариуса.
	4. В случае, когда суммы, вырученной от продажи заложенного имущества, недостаточно для полного удовлетворения требований Банка (Залогодержателя), он вправе получить недостающую сумму из другого имущества должника, не пользуясь при этом преимуществом, основанным на праве залога.

Настоящим договор является неотъемлемой частью кредитного договора от «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_200\_\_г. № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Юридические адреса сторон

Банк (Залогодержатель): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Заемщик (Залогодатель): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Банк

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

М. П.

Заемщик

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

М. П.

***Приложение №5***

**Договор о залоге**

**имущественных прав банку**

г. Кишинев «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_200\_\_г.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(наименование банка)

в лице Председателя Правления \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(Ф.И.О.)

действующего на основании Устава, именуемый в дальнейшем «Залогодержатель», и \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ в лице

(Наименование ссудозаемщика)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ действующего на основании \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(Ф.И.О.) (Устава, доверенности)

именуемый в дальнейшем «Залогодатель», заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА
	1. В обеспечение обязательства по погашению кредита в размере \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_лей, предоставленного в соответствии с кредитным договором от «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 200\_\_г. между Банком и ссудозаемщиком, последний перелает Банку о залог принадлежащие ему следующие имущественные права: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(указать, какие именно права перелаются в залог)

(Предметом залога могут быть принадлежащие ссудозземщику права владения и пользования, в том числе права арендатора, другие права (требования), вытекающие из обязательства, и иные имущественные права.)

* 1. Стоимость предмета залога составляет \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ лей.

(Если права не имеют денежной опенки, стоимость предмета залога определяется по соглашению Банка с ссудозаемщиком.)

* 1. Должником по отношению к ссудозаемщику (Залогодателю) являются \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(указать наименование и адрес юридического или физического лица)

* 1. Если должник ссудозаемщика (Залогодателя) до исполнения Залогодателем кредитного обязательства, обеспеченного залогом,исполнит свое обязательство, все полученное при этом Залогодателем становится предметом залога, о чем Залогодатель обязан немедленно уведомить Банк.
	2. При получении от своего должника в счет исполнения обязательства денежных сумм ссудозаемщик (Залогодатель) обязан перечислить соответствующие суммы в счет исполнения обеспеченного залогом обязательства по кредитному договору.
1. ОБЯЗАННОСТИ ССУДОЗАЕМЩИКА (ЗАЛОГОДАТЕЛЯ)
	1. Залогодатель обязан уведомить своего должника о состоявшемся залоге прав Банку.

Залогодатель обязан:

1. Совершать действия, которые необходимы для обеспечения действительности заложенного права.
2. Не совершать уступки заложенного права.
3. Не совершать действий, влекущих прекращение заложенного права или уменьшение его стоимости.
4. Принимать меры, необходимые для защиты заложенного права от посягательств со стороны третьих лиц.
5. ПРАВА БАНКА (ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ)
	1. Если ссудозаемщик (Залогодатель) не исполнил обязанности, предусмотренные п. 2.1 настоящего Договора, Банк вправе, независимо от наступления срока, обеспеченного залогом кредитного обязательства, требовать в суде, арбитражном суде перевода на себя заложенного права.
	2. За счет заложенного имущества Банк вправе удовлетворить свои требования по кредитному договору в полном объеме, определяемом к моменту фактического удовлетворения, включая проценты, убытки, причиненные просрочкой исполнения, а также неустойку (если она предусмотрена кредитным договором).
	3. Банк приобретает право обратить взыскание на заложенное право в случае невозврата ссуды Залогодателем по истечении 10 дней после наступления срока исполнения обязательства, указанного в кредитном договоре.
	4. Обращение взыскания на заложенное право производится по решению суда, арбитражного суда или третейского суда, а в случаях, предусмотренных законодательством Республики Молдова, в бесспорном порядке на основании исполнительной надписи нотариуса.
	5. В случае, когда суммы, вырученной от продажи заложенного права, недостаточно для полного удовлетворения требовании Банка (Залогодержателя), он вправе получить недостающую сумму из другого имущества должника, не пользуясь при этом преимуществом, основанным на праве залога.

Настоящим договор является неотъемлемой частью кредитного договора от «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_200\_\_г. № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Юридические адреса сторон

Банк (Залогодержатель): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Заемщик (Залогодатель): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Банк

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

М. П.

Заемщик

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

М. П.

***Приложение №6***

**Договор поручительства**

г. Кишинев «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_200\_\_г.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(наименование поручителя)

именуемый в дальнейшем «Поручитель», в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(наименование должности

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ действующего на основании Устава,

руководителя, его фамилия, имя и отчество)

с одной стороны, и Банк \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

именуемый в дальнейшем «Кредитор», в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(должность, фамилия,

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ действующего па основании Устава,

имя и отчество руководителя банка)

с другой стороны, заключили настоящий Договор о следующем:

1. Поручитель обязуется перед Кредитором отвечать за исполнение обязательств па возврату ссуды, выданной Кредитором \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(наименование заемщика)

на \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(назначение ссуды)

в сумме \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_\_\_\_) лей на срок до «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_200\_\_г., а также причитающихся процентов за пользование ею в установленный срок в размере \_\_\_\_\_\_\_\_\_ % годовых, а при неуплате в этот срок в размере \_\_\_\_\_\_ % годовых, предусмотренных

кредитным договором от «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_200\_\_г. № \_\_\_\_\_\_\_\_\_ между Кредитором и Заемщиком в общей сумме \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ лей.

1. Поручитель несет солидарную ответственность с Заемщиком перед Кредитором за исполнение обязательств по кредитному договору, заключенному между Кредитором и Заемщиком.
2. Ответственность Поручителя по настоящему Договору ограничивается указанной выше суммой кредита и начисленными по ней процентами, предусмотренными кредитным договором между Кредитором и Заемщиком.
3. Поручитель обязан по первому требованию Кредитора представить документы, необходимые Кредитору для контроля за платежеспособностью Поручителя.
4. Поручитель предоставляет Кредитору право при невозврате Заемшиком ссуды и процентов по ней о срок, указанный в кредитном договоре, погасить задолженность по ссуде с причитающимися процентами за ее пользование в размере, предусмотренном кредитным договором, путем безакцептного или бесспорного списания (далее по тексту безакцептное) Банком платежным требованием-поручением, инкассовым поручением суммы долга со счета Поручителя №\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(наименование банка Поручителя и банковские реквизиты)

При недостаточности денежных средств, перечисленные со счета Поручителя я погашение долга, Кредитор вправе и установленном порядке обратить взыскание надругое имущество и ценности Поручителя.

1. Поручитель поручает балку, обслуживающему его, исполнить предъявленное Кредитором требование на безакцептное списание средств с расчетного счета Поручителя.
2. При исполнении Поручителем обязательств по возврату ссуды, начисленных процентов за пользование ею, предусмотренных кредитным договором, Кредитор обязуется переуступить ему свои права требования к Заемщику и передать документы, обосновывающие эти права в объеме исполненного Поручителем обязательства.
3. Настоящий Договор вступает в силу с момента его подписания. Действие настоящего Договора прекращается после погашения Заемщиком или Поручителем указанной ссуды и процентов по ней. Изменения кредитного договора между Банком и Заемщиком, влекущие увеличение ответственности или иные неблагоприятные по следствия для Поручителя, не прекращают действие настоящего Договора. В этом случае стороны оформляют дополнительное соглашение к Договору поручительства.
4. Поручитель не вправе без согласия Кредитора односторонне отказаться от принятых на себя обязательств по настоящему Договору или изменить его условия.

Любая договоренность между Поручителем и Заемщиком в отношении настоящего Договора не затрагивает обязательств Поручителя перед Кредитором по настоящему Договору.

1. Споры, вытекающие из настоящего Договора, разрешаются в соответствии с действующим законодательством судом или арбитражным судом.
2. Настоящий Договор является неотъемлемой частью кредитного договора от «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_200\_\_г. № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ составлен в 3-х идентичных экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу и хранящихся по одному экземпляру у Поручителя, Кредитора и балка Поручителя.

В случае пролонгации срока действия кредитного договора стороны продлевают действие Договора поручительства дополнительным соглашением.

1. Адреса сторон и их банковские реквизиты:

Кредитора: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Поручителя: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

При изменении адресов или банковских реквизитов стороны обязуются в 3-х дневный срок информировать друг друга об их изменении.

Кредитор

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

М. П.

Поручитель

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

М. П.

# Список литературы:

1. Закон о Залоге №838-XIII от 23 мая 1996г. с изменениями и дополнениями, внесенными законами №1254 – XIII от 16 июля 1997г. № 1465 – XIII от 29 января 1998г., №237 – XIV от 23 декабря 1998г. Экономическое обозрение «Логос-Пресс», 1999г., октябрь, №38, с. 35 - 37.
2. Регламент о достаточности капитала с учетом риска, Monirorul Oficial al Republicii Moldova, год II №67 (88), 30 ноября 1995г. с 23 - 25.
3. Регламент классификации кредитов и резервирования средств в фонд риска, Monitorul Oficial al Republicii Moldova, год III №42 - 44 (136 - 138), 28 июня 1996г. с. 72 - 77.
4. Временное положение о порядке выдачи банковских гарантий и поручительств, Протокол Административного Совета НМБ №18 от 16 апреля 1993г., НМБ Банковские нормативные акты, Том I, 1991 - 1994гг. Кишинев, 1996г., с. 313 - 317.
5. Банковское дело, под редакцией профессора В.И. Колесникова, М., 1995г., «Финансы и статистика».
6. Экономика народного хозяйства /учебное пособие/ Рошка Петр Иванович, Кишинев, ULIM, 1997г. 270 с.
7. Банковское кредитование, Ольшанный А.И., - М.: Русская Деловая Литература, 1998. – 352 с.
8. Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина – М.: Финансы и статистика, 1999. – 576 с.
9. Деньги. Кредит. Банки. Учебно-наглядное пособие. Под общей редакцией В.П. Валейко – Кишинев: ULIM, 2001, 334 с.
10. Молдова 2000: Эволюция развития банковской системы /учебное пособие/ Старицина Людмила, Кишинев – 2000., 58 с.
11. Дом, построенный ипотекой, Финансы и риски, Информационно – аналитический журнал, Кишинев, № 2 - 3 (12 - 13), февраль – март, 1997г. с. 5 - 7.
12. Залог недвижимости (ипотека) как способ обеспечения кредита, Информационно – аналитический журнал Деньги и Кредит, М., 2000г., №9, с. 30 - 32.
13. Румынский банк снижает цены на кредит, Экономическое обозрение «Логос – Пресс», 1999, февраль, №5 6 с.
14. Банк заинтересован в предоставлении кредита не меньше заемщика, Экономическое обозрение «Логос-Пресс», 2000, сентябрь, №32, 4 с.
15. У АКБ «Oguzbank» отозвана лицензия, Экономическое обозрение «Логос-Пресс», 2000, ноябрь, №44, 4 с.
1. Логос - Пресс № 5, февраль, 1999, 6 с. [↑](#footnote-ref-1)
2. Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 1999г. – 318с. [↑](#footnote-ref-2)
3. Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 1999г. – 321с. [↑](#footnote-ref-3)
4. Банковское кредитование, Ольшанный А.И. – М.: Русская деловая литература, 1998. – 99 с. [↑](#footnote-ref-4)
5. Банковское кредитование, Ольшанный А.И. – М.; Русская деловая литература, 1998. – с. 100 - 198. [↑](#footnote-ref-5)
6. Закон о Залоге №838-XIII от 23 мая 1996г. с изменениями и дополнениями, внесенными законами №1254-XIII от 16 июля 1997г., №1465-XIII от 29 января 1998г., №237-XIV от 23 декабря 1998г. Экономическое обозрение «Логос-Пресс», 1999г., октябрь, №38. с. 35 - 37 [↑](#footnote-ref-6)
7. Рис. 2.1. разработан и составлен по данным О.И. Лаврушина, Банковское дело; учебник, М.; Финансы и статистика, 1999. – 309 с. [↑](#footnote-ref-7)
8. Расчеты по документарным торговым сделкам. Аккредитивы. Документарные инкассо. Банковские гарантии. Практическое пособие. Пер. с нем. – М.: Банкцентр, 1995. 62 с. [↑](#footnote-ref-8)
9. Кристофер А. Блумфилд. Цит. изд., 105 с. [↑](#footnote-ref-9)
10. Рис. 2.2. – Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – М. Финансы и статистика, 1999г. – 319 с. [↑](#footnote-ref-10)
11. Банки и банковские операции: Учебник для вузов. / Под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: Банки и биржи, «ЮНИТИ», 1997, ‑ 463 с. [↑](#footnote-ref-11)
12. Банки и банковские операции: Учебник для вузов. / Под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: Банки и биржи, «ЮНИТИ», 1997, 237с. [↑](#footnote-ref-12)
13. Рис. 2.3. – Банковское кредитование, Ольшанный А.И. – М.: Русская деловая литература, 1998. – с.177. [↑](#footnote-ref-13)
14. Финансовые известия, 27 июля 1995г. и 27 июня 1996г. [↑](#footnote-ref-14)
15. Ачкасов А.И. Операции «а-форфэ». Общая характеристика и техника совершения (Серия «Международный банковский бизнес) – 2-е изд., - М.: Консалтбанкир, 1995г.; Адибеков М.Г. Кредитные операции, класификация, порядок, правление и учет. -–М.: Консалтбанкир, 1995. [↑](#footnote-ref-15)
16. Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 320 с. [↑](#footnote-ref-16)
17. Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 1999. – с. 321 - 322. [↑](#footnote-ref-17)
18. Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 1999. – с. 324 - 326. [↑](#footnote-ref-18)
19. Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 1999. – с. 326 - 327. [↑](#footnote-ref-19)
20. Финансы и рынки. № 2-3 (12-13), февраль-март, 1997. – 5с. [↑](#footnote-ref-20)
21. Финансы и рынки. № 2-3 (12-13), февраль-март, 1997. – 6с. [↑](#footnote-ref-21)
22. Финансы и рынки. № 2-3 (12-13), февраль-март, 1997. – 6 с. [↑](#footnote-ref-22)
23. Финансы и рынки. № 2-3 (12-13), февраль-март, 1997. – 6 с. [↑](#footnote-ref-23)
24. Банковское кредитование. Ольшанный А.И. – М.: Русская деловая литература, 1998. – с. 116 - 117. [↑](#footnote-ref-24)
25. Банковское кредитование. Ольшанный А.И. – М.: Русская деловая литература, 1998. – с. 116 - 117. [↑](#footnote-ref-25)
26. 1 Финансы и рынки. № 2-3 (12-13), февраль-март, 1997. – 6 с. [↑](#footnote-ref-26)