Введение.

1. Краткая характеристика отдельных видов кредитов.
   1. коммерческий кредит;
   2. потребительский кредит;
   3. ипотечный кредит.
2. Организация кредитования.
   1. рассмотрение кредитной заявки;
   2. изучение кредитоспособности заемщика.
3. Заключение кредитного договора.

3.1. структура кредитного договора, его форма и условия.

1. Заключение.

5. Литература.

ВВЕДЕНИЕ.

Россия вошла в 1999г., переживая тяжелый экономический и политический кризис, хотя в официальных кругах предпочитают говорить о финансовой стабилизации, ссылаясь на замедление роста цен и укрепления рубля.

В России не удалось пока еще остановить спад производства. И все субъекты экономики, включая кредитные организации, переживают болезненный процесс адаптации к условиям низкой инфляции и доходности.

Предоставление кредита является особенно проблематично на фоне огромного количества невозвращенных кредитов, низкого дохода населения, несовершенной системы правового регулирования кредитных отношений, а также огромного долга России перед кредиторами.

Кредитор много раз подумает, прежде чем выбить кредит. Для этого он проделает определенную процедуру, и в конечном итоге подпишет или не подпишет кредитный договор.

1. Краткая характеристика отдельных видов кредитов.

В мировой практики отсутствует единая классификация кредитов. Их распространение в различных формах зависит от уровня экономического развития страны, ее традиций, исторически сложившихся способов кредитования ссуд и их погашения.

* 1. Коммерческий кредит.

Коммерческий кредит предоставляется в товарной форме продавцами товаров их покупателям в виде рассрочки платежа за проданные товары или предоставленные услуги.

Основная цель этого кредита - ускорение процесса реализации товара, а следовательно, извлечение заложенной в них прибыли.

Он оформляется в виде долгового обязательства – векселя, оплачиваемого через коммерческий банк.

Наибольшее распространение получили две формы векселя – простой вексель, содержащий прямое обязательство заемщика на выплату установленной суммы непосредственно кредитору, и переводной /тратта/, представляющий письменный приказ заемщику со стороны кредитора о выплате установленной суммы третьему лицу либо предъявителю векселя.

В современных условиях функции векселя часто принимает на себя стандартный договор между поставщиком и потребителем, регламентирующий порядок оплаты реализуемой продукции на условиях коммерческого кредита.

Коммерческий кредит принципиально отличается от другого кредита - банковского следующим:

1.в роли кредитора выступает неспециализированные кредитно-финансовые организации, связанные с производством либо реализацией товаров и услуг;

1. предоставляется исключительно в товарной форме;
2. ссудный капитал интегрирован с промышленным или торговым. Это в современных условиях нашло практическое выражение в создании финансовых компаний, холдингов и других аналогичных структур, включающих в себя предприятия различной специализации и направлений деятельности.

4. средняя стоимость коммерческого кредита всегда

ниже средней ставки банковского процента на

данный период времени.

1. при юридическом оформлении сделки между

кредиторам и заемщиком плата за этот кредит

включается в цену товара, а не определяется специально, например: через фиксированный процент от базовой суммы.

В развитых странах коммерческий кредит составляет 20 – 30 процентов всех кредитных сделок. Например: в Италии за 85 % от суммы сделок в оптовой торговле осуществляется на условиях коммерческого кредита, причем средний срок по нему составляет около 60 дней, что существенно превышает срок фактической реализации товаров непосредственным потребителям.

В России коммерческий кредит и учет векселей были развиты до 1917 года и в период НЭПа. Однако в ходе кредитной реформы 1930 – 1932г.г. коммерческий кредит /взаимное кредитование предприятиями друг друга/ был ликвидирован.

Эта форма кредитования до последнего времени была ограничена сферой обращения. В других отраслях ее распространению объективно препятствовали такие факторы, высокие темпы инфляции, кризис неплатежей, ненадежность кредитных связей, недостатки конкретного права.

В современных условиях на практике применяются в основном три разновидности коммерческого кредита:

1. кредит с фиксированным сроком погашения;
2. кредит с возвратом лишь после фактической реализации заемщиком поставленных в рассрочку товаров;
3. кредитование по открытому счету, когда поставка следующей партии товаров на условиях коммерческого кредита осуществляется до момента погашения задолженности по предыдущей поставке.

С формированием и развитием рыночной экономики использование коммерческого кредита будет расширяться. Субъектами коммерческого кредита являются предприятия, выступающие в качестве заемщиков. Это значит, что специализированные кредитные учреждения / банки / в этом случае прямого участия в сделке не принимают. Однако на практике большинство случаев коммерческий кредит переплетается с банковским: кредитор, имея обязательства заемщика – вексель, может учесть его в банке и получить под него банковский кредит. Но этот факт не устраняет главного признака коммерческого кредита – предоставление взаймы средств одной коммерческой структурой.

1.2 Потребительский кредит.

Главный отличительный его признак – целевая форма кредитования физических лиц.

Предоставляется, как правило, торговыми компаниями, банками и специализированными кредитно-финансовыми институтами для приобретения населением товаров и услуг с рассрочкой платежа.

Потребительский кредит может предоставляться как в денежной, так и в товарной форме: товар приобретается в кредит или в рассрочку в розничной торговле. Денежную ссуду получают в банке и используют в потребительских целях.

С помощью такого кредита реализуются товары длительного использования /автомобили, мебель, холодильники, бытовая техника/. Срок кредита составляет от трех лет, процент – от 10 до 20%. Население промышленно развитых стран тратит от 10 до 20% своих ежегодных доходов на покрытие потребительского кредита. В случае неуплаты по нему, имущество изымается кредиторами.

В России только получает распространение.

Ограничения используются при кредитовании под залог недвижимости /чаще всего жилья/.

1.3 Ипотечный кредит.

Ипотечный кредит – это кредит, предоставленный под залог недвижимого имущества.

Выдается на приобретение или строительство жилья либо покупку земли.

Кредитором по ипотеке могут быть ипотечные банки, специальные ипотечные компании, коммерческие банки. Заемщиками могут быть юридические и физические лица, имеющие в собственности объекты ипотеки.

Объектами ипотеки выступают: земельные участки, предприятия, здания, сооружения, жилые дома и квартиры, дачи, садовые дома и гаражи.

Кредит выдается в рассрочку. Наиболее развит ипотечный кредит в США, Канаде, Англии. Процент по кредиту колеблется в зависимости от экономической конъюнктуры и составляет от 15 до 30% и более. В современной зарубежной практике ипотечные кредиты получили очень широкое распространение, что в некоторых источниках выделяют его в качестве самостоятельной формы кредита.

В отечественных условиях ипотечные кредиты начали получать ограниченное распространение лишь с 1994 года, что связано с незавершенностью процесса приватизации и отсутствием законодательных актов, четко определяющих права собственности на основные виды недвижимости /прежде всего землю/.

Отсутствие рынка земли, возможностей для ипотечного кредитования российские банки не в состоянии налаживать взаимовыгодное разделение труда, кооперацию внутри АПК, нормальный обмен финансовыми, материальными, трудовыми и иными ресурсами между отраслями, регионами. В результате банкам, в том числе участвующим в бюджетном финансировании агропромышленного комплекса, не удается создать для сельхозпроизводителя развитую, насыщенную материально-техническую , финансовую, сервисную инфраструктуру, которая обеспечивала бы его современными, экономичными орудиями труда, услугами по закупке хранению, переработке, реализации на внутреннем и внешнем рынках, маркетингу, информации и т.д.

В настоящее время в г. Москве существует несколько программ /схем/ ипотечного кредитования.

Но даже эти небольшие ростки сильно зависят от политической и экономической конъюнктуры рынка.

2. Организация предприятия.

Банк – это финансовая организация, учреждение, производящая разнообразные виды операций с деньгами и ценными бумагами и оказывающая финансовые услуги правительству, предприятиям гражданам и другим банкам.

Банки выпускают, хранят, предоставляют в кредит, покупают и продают, обменивают деньги и ценные бумаги, контролируют движение денежных средств, обращение денег и ценных бумаг, оказывают услуги по платежам и расчетам.

Разумеется, банки не имеют реальной возможности, да и не имеют права выдавать кредит всякому клиенту, который в нем нуждается, поскольку они сами работают преимущественно на чужих деньгах. К тому же риск не возврата кредита, связанный прежде всего с недостаточно эффективной работой предприятий, обязывает банк проводить сдержанную кредитную политику.

Процесс банковского кредитования можно разделить на несколько этапов, на каждом из которых уточняются характеристики ссуды, способы ее выдачи, использования и погашения:

1. рассмотрение кредитной заявки и собеседование с заемщиком;
2. изучение кредитоспособности клиента;
3. подготовка и заключение кредитного договора;
4. кредитный мониторинг.
   1. Рассмотрение кредитной заявки.

Будущий заемщик, на беседу с кредитным инспектором, приходит с кредитной заявкой, содержащей исходные данные о запрашиваемой ссуде, целях, на которые она предназначена.

В банках кредитная заявка рассматривается в составе пакета сопроводительных документов.

В них входят:

А. нотариально заверенные копии учредительных документов компании заемщика;

Б. Финансовый отчет, включающий баланс предприятия заемщика и счет прибылей и убытков за последние три года. Баланс отражает структуру активов, обязательств и капитала. Счет прибылей и убытков охватывает годичный период и дает подробные сведения о доходах и расходах компании, чистой прибыли, ее распределении и отчислении в резервы, выплатах дивидендов и т.д.

В. отчет о движении кассовых поступлений. Отчет дает полную картину использования дефицита ресурсов, времени высвобождения фондов и образования дефицита кассовых поступлений и т.д.

Г. внутренние финансовые отчеты, которые более детально характеризуют финансовое положение компании, изменение ее потребностей в ресурсах в течение года, поквартально или помесячно;

Д. Данные внутреннего оперативного учета. Эти данные , которые содержатся в сводках, подготовленных для руководства компании – заемщика. Эти документы касаются текущих операций и продаж, величины запасов и т.д.

Ж. Прогноз финансирования, который содержит оценки будущих продаж, расходов, издержек производства продукции, дебиторской задолженности, оборачиваемости запасов, потребности в денежной наличности, капиталовложениях.

Это прогнозный вариант балансовых счетов и счетов прибылей и убытков на будущий период, и кассовом бюджете, который прогнозирует поступление и расходование денежной наличности /по неделям, месяцам, кварталам/;

З. Налоговые декларации , как важный источник дополнительной информации.

И. Бизнес – план;

Ключевым моментом анализа любой заявки и сопроводительных документов, а так же результатов бесед является определение характера заемщика и его кредитоспособности.

При оценке кредитных заявок сотрудником кредитных отделов, предстоит проанализировать не только все вопросы с конкретным заемщиком, но и экономическую ситуацию, сложившуюся в регионе и отрасли, в которой он действует. Заявка заемщиков относительно кредитов, связанных с международными торгово – экономическими и финансовыми операциями, рассматриваются с учетом конъюнктуры мировых валютных рынков.

В конечном итоге, кредитный инспектор принимает решение о продолжении работы с инспектором или отказе ему.

2.3. Изучение кредитоспособности заемщика.

Оценка кредитоспособности предполагает прежде всего использование показателей, характеризующих деятельность заемщика с точки зрения возможности погашения ссудной задолженности.

При анализе кредитоспособности используются различные источники информации:

А. материала, полученного непосредственно от клиента;

Б. материала о клиенте, имеющемся в архиве банка;

В. сведения, сообщенные теми, кто имел деловые контакты с клиентом /его поставщиками, кредиторами, покупателями его продукции, банками и т.д.;

Г. учетные и другие материалы частных и государственных учреждений и агентов /отчеты о кредитоспособности, справочники по инвестициям и т.д./. Не последнюю роль могут играть фирмы собирающие информацию о заемщиках и о том, как они раньше погашали свои долги /т.е. кредитные истории/.

Существует множество различных методик анализа финансового положения клиента и его надежности с точки зрения своевременного погашения долга банку.

Среди разнообразных методик обращает на себя внимание подход к этому вопросу Центрального банка РФ.

Определяя надежность коммерческих банков, ЦБ РФ применяет систему оценки их финансового состояния, базируясь на:

* расчете обязательных нормативов;
* анализе общей финансовой отчетности, критериев проблемности коммерческих банков и системы показателей их деятельности.

Эти системы оценки используются комплексно. Информационной базой для анализа служат данные балансов банков, отчетов о прибылях и убытках /форма № 2/, оборотные ведомости по балансовым счетам, общая финансовая отчетность, данные о выполнении установленных экономических нормативов, расшифровка дебиторской и кредиторской задолженности, другие формы отчетности и другая имеющаяся информация о деятельности банка.

1. Заключение кредитного договора.

Кредитный договор – соглашение, по которому банк или другая кредитная организация /кредитор/ обязуется предоставить денежные средства /кредит/ заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную сумму и уплатить проценты по ней.

3.1 Структура и форма кредитного договора.

По законодательству РФ кредитный договор должен быть заключен в письменной форме, несоблюдение письменной формы влечет недействительность договора. Структура же кредитного договора законом не регламентируется, и на практике он, как правило, имеет следующие разделы:

* вводная часть;
* общие положения;
* предмет договора;
* условия предоставления кредита;
* условия и порядок расчетов;
* права и обязанности сторон;
* прочие условия;
* юридические адреса, реквизиты и подписи сторон.

В вводной части отражаются официальные наименования сторон, указанные в свидетельствах о регистрации и выдаче лицензии. При заполнении следует обратить внимание на правильность их написания. Так же фиксируется дата и место подписания сделки.

Договор считается заключенным, когда сторонами достигнуто согласие по всем его существенными условиями.

Первое условие: предмет договора.

В нем фиксируется договоренность сторон о сумме кредита. Она определяется финансовыми потребностями и возможностями кредитора и заемщика.

Второе условие: сроки и цели кредита.

В договоре фиксируется срок сделки, который определяет временные границы пользования кредитными средствами, погашения основной суммы кредита и %.

Срок кредита наступает на следующий день после календарной даты с момента заключения договора.

По срокам представления делятся:

* краткосрочные /до 1 года/;
* среднесрочные /от 1 до 5 лет/;
* долгосрочные /свыше 5 лет/.

Сроки получения и возврата кредита по договору могут начисляться с момента:

* заключения договора;
* перечисления денежных средств кредитором или заемщиком;
* поступление средств заемщику или кредитору.

В кредитном договоре должны быть четко определены даты получения и возврата кредита.

В случаях, когда срок возврата кредита договором не установлен или не определен моментом востребования, суммы кредита возвращаются заемщиком в течение 30 дней со дня предъявления кредитором требований об этом.

В кредитном договоре должна быть указана не одна цель, а несколько или общее направление использования кредита.

Третье условие: ставки по кредиту.

При определении ставки по кредиту надо учитывать разные факторы.

Также как: а / стоимость для банка привлеченных средств /депозитов и кредитов/; б \ надежность заемщика и степень риска, связанного со ссудой; в \ расходы по оформлению и контролю за погашением кредита; г \ характер отношений между кредитором и заемщиком и др.

Установка ставки по кредиту является одной из наиболее трудных задач. От уровня ставки зависит, возьмет ли заемщик кредит или пойдет к другому?! Ставка должна быть на разумном уровне.

Существует ряд моделей установления ставки – это «стоимость плюс», «надбавки», «стоимость-выгодность» и др.

Например: «ставка плюс» осуществляется путем суммирования следующих компонентов:

* стоимость для банка привлеченных средств в целях кредитования заемщика /выше мы говорим, что банки в основном работают с заемными деньгами/;
* банковские организационные расходы, в том числе заработная плата сотрудников кредитного управления, стоимость оборудования и материалов, необходимых для предоставления кредита и контроля над его погашения;
* маржа /компенсация банку/ за уровень риска невыполнения обязательств;
* ожидаемая прибыль по каждому кредиту.

Каждый указанный компонент может быть выражен в форме годовых процентов относительно суммы кредита. Хотя недостаток этой модели, является предположение, что банк точно знает свои расходы и может установить ставку по кредиту без учета фактора конкуренции со стороны других кредиторов.

Единицей платы за услуги банка, является годовой процент, т.е. сумма, которую заемщик обязан заплатить банку за пользование кредитом в течение года. Но кредит предоставляется на разное время. По этому на практике годовая процентная ставка делится на количество дней, месяцев, на которые предоставлен кредит. В договоре необходимо предусмотреть какое количество дней в году /360 или 365/ или дней в месяце /30/ будут приниматься во внимание при погашении процента за пользование кредитом.

И наконец, заключительной части договора необходимо указать реквизиты банка – кредитора и заемщика:

* полное наименование сторон;
* юридический адрес;
* почтовый адрес;
* телефон /факс, телефакс/;
* банковские реквизиты сторон;
* идентификационный номер налогоплательщика;
* регистрационные реквизиты.

Заключение.

Таким образом, надо сделать однозначный вывод, что оформление кредитного договора требует профессионального подхода с тем, чтобы избежать всякого рода осложнений при его реализации, рассмотрение в суде или даже возможны фальсификации.

Следует отметить, что на сегодняшний день кредитная политика банков в России слабо стимулирует развитие экономики. В основном выдаются краткосрочные кредиты на проведение торгово-посреднических операций. В банковских кредитах небольшой удельный вес занимают долгосрочные ссуды на инвестиции, слабо поддерживается малый бизнес.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Современный финансово-кредитный словарь. /Под общ. Ред. М.Г. Лапусты, П.С. Никольского – М.: ИНФРА – М, 1999г.
2. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов. Под ред. Проф. Л.А. Дробозиной – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999.
3. Финансы, денежное обращение и кредит. Учебник /Под ред. В.К. Сенчагова, А.И. Архипова. – М.: «Проспект», 1999.
4. Журнал «Деньги и кредит», 6/98.
5. Банки и банковские операции. Учебник для вузов /Под ред. Е.Ф. Жуковой – М.: Банки и биржи ЮНИТИ, 1997.
6. Банковское кредитование: российский и зарубежный опыт. /Под ред. Е.Г. Ищенко, В.И. Алексеева. – М.: Русская Деловая Литература, 1997.

.