

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Южно-Уральский государственный университет
Кафедра «Экономическая безопасность»

У9(2)26.я7
Р993

О.В. Рязанцева, Е.Б. Голованов

**ОРГАНИЗАЦИЯ СУДЕБНОЙ ФИНАНСОВО-
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ В ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ
СФЕРЕ**

Учебное пособие

Челябинск
Издательский центр ЮУрГУ
2020

ББК У9(2)26.я7 + Х53.я7
Р993

*Одобрено
учебно-методической комиссией
Высшей школы экономики и управления*

*Рецензенты:
Морозова Т.Ю., И.Ю. Патрушев*

- Рязанцева, О.В.**
Р993 Организация судебной финансово-экономической экспертизы в финансово-кредитной сфере: учебное пособие / О.В. Рязанцева, Е.Б. Голованов. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2020 – 102 с.

Учебное пособие предназначено для обеспечения дисциплины «Судебная финансово-экономическая экспертиза» в соответствии с учебным планом подготовки студентов в области экономической безопасности. В пособии представлены разделы, дающие представление о частных аспектах судебной финансово-экономической экспертизы, связанных с определением кредитоспособности заемщиков и оценкой обеспечения по кредиту в случае возникновения споров между сторонами договора залога.

Пособие рассчитано на студентов, обучающихся по специальности 38.05.01 «Экономическая безопасность», а также всех интересующихся проблемами судебной экономической экспертизы.

ББК У9(2)26.я7 + Х53.я7

© Издательский центр ЮУрГУ, 2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	4
1. Место оценки кредитоспособности заемщиков в судебной финансово-кредитной экспертизе.....	5
1.1. Цели и задачи определения кредитоспособности заемщика.....	5
1.2. Характеристика элементов кредитоспособности заемщика...	14
1.3. Этапы анализа кредитоспособности заемщиков.....	20
1.4. Документационное и информационное обеспечение анализа кредитоспособности заемщиков.....	25
2. Подходы к оценке кредитоспособности заемщика.....	29
2.1. Методы качественного анализа кредитоспособности заемщика.....	30
2.2. Анализ кредитоспособности заемщика на основе показателей финансовой отчетности.....	36
2.3. Оценка кредитоспособности заемщика по модели Д. Чессера.....	44
2.4. Оценка кредитоспособности по методике Сбербанка.....	45
2.5. Оценка кредитоспособности по кредитной истории.....	47
2.6. Оценка кредитоспособности заемщика-физического лица...	53
3. Особенности работы коммерческого банка с залогом.....	60
3.1. Понятие и функции залога.....	60
3.2. Понятие залогового риска и методы управления им.....	63
3.3. Анализ рисков обеспечения основных видов залога.....	70
3.3.1. Объекты недвижимости.....	71
3.3.2. Оборудование.....	74
3.3.3. Товары в обороте.....	77
3.3.4. Транспортные средства.....	79
3.3.5. Факторы рисков обеспечения.....	80
3.3.6. Неудовлетворительные залоговые средства.....	83
3.4. Вопросы определения залоговой стоимости.....	84
3.5. Методика определения величины залоговой стоимости.....	90
3.6. Рекомендации по организации процесса оценки залоговой стоимости имущества.....	94
Библиографический список.....	99
Приложение	100

ВВЕДЕНИЕ

Учебное пособие раскрывает содержание актуальных вопросов судебной финансово-экономической экспертизы, возникающих в финансово-кредитной сфере.

Данные вопросы могут касаться различных видов судебной финансово-экономической экспертизы.

В частности, в финансово-кредитной сфере серьезной проблемой является несовершенство методов оценки кредитоспособности заемщиков, от эффективности которых зависит возможность банковской системы добиваться высокой ликвидности и финансовой устойчивости. Спорные вопросы, возникающие в связи кредитоспособностью заемщиков (физических и юридических лиц) решаются в рамках судебной финансово-кредитной экспертизы, специфичной по целям, предмету и объекту исследования.

Анализ действующего законодательства позволяет в качестве проблемы выделить несовершенство методов залогового кредитования и сложившейся правоприменительной практики, связанной с оценкой различных видов имущества, используемого в качестве залога. К решению спорных ситуаций, связанных с определением стоимости залогового имущества, привлекаются эксперты-оценщики в рамках судебной оценочной экспертизы.

Учебное пособие позволит студентам, обучающимся по специальности 38.05.01 «Экономическая безопасность», ознакомиться с возможными решениями названных проблем и приобрести знания и навыки, необходимые в практической деятельности эксперта.

1. МЕСТО ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ В СУДЕБНОЙ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ ЭКСПЕРТИЗЕ

***Основные термины и понятия:**
кредитоспособность заемщика, банковский кредит, платежеспособность, потребительский кредит, мошенничество в финансово-кредитной сфере, судебная финансово-кредитная экспертиза, элементы кредитоспособности, правоспособность, дееспособность, деловая репутация, обеспечение по кредиту, анализ кредитоспособности, этапы анализа кредитоспособности, документационное обеспечение при анализе кредитоспособности, показатели рейтинга кредитной заявки.*

1.1. Цели и задачи определения кредитоспособности заемщика

Кредитоспособность заемщика в мировой банковской практике является одним из основных объектов оценки при определении целесообразности и форм предоставления кредита.

Переоценить значение кредита в рыночной экономике сложно, поскольку он обеспечивает реализацию целого ряда рыночных отношений. Более полно роль кредита в общественном воспроизводстве раскрывается концепцией народного хозяйственного кругооборота. На определенном этапе производственного процесса, практически все хозяйствующие субъекты испытывают недостаток средств для осуществления тех или иных хозяйственных операций, то есть возникает необходимость в привлечении дополнительного капитала.

Одно из возможных решений в такой ситуации – получение банковского кредита. Привлечение заемных средств в виде банковского кредита позволяет увеличивать эффективность использования собственных средств и осуществлять расширенное воспроизводство, что, безусловно, важно для положительной динамики валового внутреннего продукта (ВВП).

Положительное влияние банковского кредита на экономику проявляется и в том, что заемные средства дают возможность фирмам увеличивать спрос на инвестиционные блага. Между фирмами и домохозяйствами происходит постоянный обмен экономическими благами и деньгами, а двумя основными каналами превращения сбережений в инвестиции являются система коммерческих банков и рынок ценных бумаг (рис. 1.1).

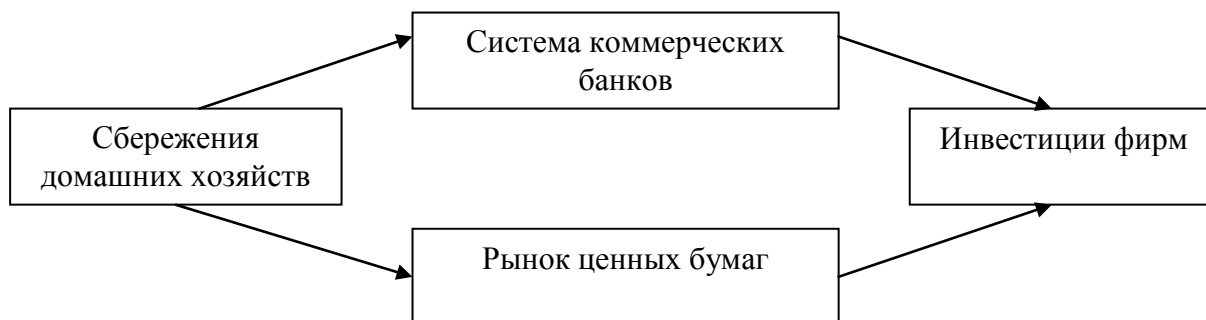


Рис. 1.1. Преобразование сбережений в инвестиции

Так, одним из основных источников инвестиций для хозяйствующих субъектов становятся сбережения домашних хозяйств, трансформирующиеся в доходные активы через банковскую систему и рынок ценных бумаг. Домохозяйства в процессе общественного воспроизводства снабжают экономику финансовыми ресурсами, которые формируются как за счет собственных, так и заемных средств. Это указывает на очевидную значимость потребительского кредитования в бесперебойном обеспечении производственных процессов наряду с кредитованием хозяйствующих субъектов. Можно сделать вывод о том, что роль потребительского кредита в экономическом росте выражается в возможности создания общественного продукта посредством воздействия на показатели спроса и предложения в экономике. Основная формула для расчета ВВП экономики (1.1):

$$ВВП = C + I + G + (X - M), \quad (1.1)$$

где C – личные потребительские расходы (потребительский спрос);

I – валовые инвестиции (инвестиционный спрос);

G – государственные закупки товаров и услуг (спрос со стороны государства);

$(X - M)$ – чистый экспорт.

Влияние потребительского кредита на величину ВВП происходит за счет стимулирования платежеспособного спроса домашних хозяйств на товары и услуги длительного пользования (C), который в свою очередь активизирует спрос со стороны других субъектов экономики.

Данные выводы можно подтвердить с помощью «количественной теории денег», согласно которой потребительское кредитование является составной частью денежной массы, находящейся в обращении и влияющей на изменения уровня цен и объема выпуска продукции.

Основным уравнением классической теории денег является уравнение обмена (1.2):

$$M \times V = P \times Y, \quad (1.2)$$

где M – количество денег (собственных и заемных) в обращении;

V – скорость обращения денег (количество оборотов, которое в среднем совершает каждая единица денежной массы);

P – уровень цен;

Y – реальный ВВП.

При этом, рост потребительской активности за счет заемных средств активизирует производственные процессы в экономике и, наоборот, сокращение объемов денежной массы приводит к дефициту финансов предприятий, не позволяя им развиваться, приводя к сокращению объемов производства. Потребительский кредит стимулирует предложение товаров на рынке, обеспечивает доступность важных экономических благ, повышает уровень и качество жизни населения.

Несомненно, потребительский кредит способствует повышению текущих доходов домашних хозяйств, поскольку для удовлетворения собственных нужд потребителю не приходится ждать будущих доходов. Однако, приобретение товара с помощью кредитных средств предполагает разумную оценку домохозяйствами доходов будущих периодов, достаточных для обеспечения бесперебойного возврата заемных средств, поскольку в дальнейшем покупательная способность у заемщика снижается на сумму его обязательных платежей по кредитам до момента полного погашения предыдущих обязательств.

Недостаточный учет этого обстоятельства, как со стороны заемщиков, так и со стороны кредиторов может привести к нарушению основополагающих принципов кредита (срочности, возвратности, платности), отражаемых в кредитном договоре. Несоблюдение условий кредитных договоров приводит к росту просроченной задолженности и непрофильных активов (залогов) в имуществе банков (в случае обращения взыскания), нарушению ликвидности банков, и, как следствие, к снижению возможностей банковской системы в создании дополнительной денежной массы и общественного продукта.

В России на сегодняшний день проблема невозвратов по кредитам не является преувеличенной. На фоне сокращения реальных доходов населения, начавшегося в России с 2014 года, рост объемов кредитов (особенно необеспеченных потребительских) вызывает опасение и грозит кризисом закредитованности россиян. По данным Центрального Банка России, уровень долговой нагрузки домохозяйств (объем обязательных платежей по кредитам к располагаемым доходам) на 1 апреля 2020 г. достиг 10,9% – максимального значения за период наблюдений с 2012 г.

В будущем отсутствие возможности перекредитования может привести к тому, что заемщики перестанут выплачивать долги банкам, а те, в свою

очередь, ограничат выдачу займов. В связи с растущим долговым бременем в 2019 году в России почти на 57% увеличилось число банкротств граждан, а несостоятельными были признаны 69 тыс. россиян. По оценкам Объединенного Кредитного Бюро (ОКБ) общее количество потенциальных банкротов составило 1,15 млн. При этом за последние 5 лет число банкротств россиян выросло в 79,3 раза. Всего с октября 2015 года – с момента появления механизма признания граждан несостоятельными – им воспользовались 163,2 тыс. граждан.

Очевидно, что в этих условиях банки должны проводить более взвешенную и осторожную политику путем оценки рисков в сфере кредитования, что позволит оптимизировать величину кредитного бремени и задать такое направление развития кредитных отношений в государстве, которое соответствует требованиям устойчивого экономического роста и обеспечения национальной экономической безопасности в долгосрочной перспективе.

Не менее серьезной угрозой стабильности финансово-кредитной сферы является криминализация экономических отношений. Необходимо отметить, что преступные посягательства в современной финансово-кредитной сфере отличаются особой изощренностью, высокоинтеллектуальным характером и крупными размерами ущерба.

Развитие информационных технологий позволяет преступникам активно адаптироваться к новым формам и методам предпринимательской деятельности в банковской сфере. Растет число злодеяний, совершенных в сфере высоких технологий (компьютерные преступления, сетевые преступления, социальная инженерия, преступления в сфере личной беспроводной связи) с употреблением особенных знаний в области финансово-экономической деятельности. В связи с этим криминализация финансово-кредитной системы приобретает устойчивый характер, а ущерб от преступных посягательств год от года растет.

Преступления в сфере финансов и кредита совершаются предпринимателями, а также разного рода аферистами, действующими под видом предпринимателей. В незаконных финансовых операциях нередко принимают участие работники банков, которые либо выдают за взятки крупные кредиты, обналичивают безналичные денежные средства, либо соучаствуют в незаконных финансовых операциях, направленных на хищения. Значительный ущерб также наносится неправомерными действиями должностных лиц органов управления, разбазаривающих бюджетные средства, выделенные регионам в виде целевых кредитов.

В Уголовном Кодексе Российской Федерации (УК РФ) за преступления в финансово-кредитной сфере ответственность предусмотрена статьями 176 «Незаконное получение кредита» и 159.1 УК РФ «Мошенничество в сфере кредитования».

Согласно части 1 статьи 176 УК РФ незаконное получение кредита может совершаться индивидуальным предпринимателем или руководителем организации и характеризуется следующими обстоятельствами:

- получение кредита или льготных условий кредитования было вызвано предоставлением кредитору заведомо ложных сведений о хозяйственном положении либо финансовом состоянии;

- данное деяние нанесло кредитору крупный ущерб, то есть кредит был не возвращен на сумму более 250 000 руб. Также частью 2 статьи 176 УК РФ установлена уголовная ответственность за получение государственного целевого кредита либо его использование не по прямому назначению.

В соответствии с изменениями, внесенными в УК РФ в конце 2012 году, мошенничество в сфере кредитования выделено в отдельную норму права и, начиная с 2013 года, квалифицируется по статье 159.1 УК РФ.

Мошенничество в финансово-кредитной сфере можно определить, как общественно-опасное деяние, совершаемое путем обмана или злоупотребления доверием, выражающееся в предоставлении заведомо ложных сведений и документов либо в уклонении от выполнения возложенных банком обязанностей, а также нарушающих законный порядок предоставления, получения, распределения, использования, погашения кредитов и иных расчетов.

Сообщаемые заемщиком ложные и (или) недостоверные сведения (в том числе сведения, о которых умалчивается) могут относиться к любым обстоятельствам, в частности, к юридическим фактам и событиям, характеризующим финансовое состояние заемщика, уровень его кредитно- и платежеспособности, качества и ликвидности предлагаемого заемщиком обеспечения.

Для наступления уголовной ответственности необходимо наступление последствий в виде причинения банку или другому кредитору материального вреда (ущерба), возникающего из-за отсутствия платежей по кредитному договору.

Таким образом, преступление в финансово-кредитной сфере имеет место в том случае, если предоставление подложных сведений о финансовом состоянии и хозяйственном положении юридического или физического лица – заемщика повлияет на решение банка о выдаче кредита, а ссудная задолженность впоследствии не будет погашена.

В связи с обозначенными тенденциями в финансово-кредитной сфере неуклонно растет спрос на проведение судебной финансово-кредитной экспертизы, в частности, в целях разрешения вопросов, связанных с определением кредитоспособности заемщика. При этом для достижения цели и в зависимости от того, кто является субъектом преступления, в ходе

финансово-кредитной экспертизы могут исследоваться обстоятельства, представленные на рис.1.2.

При производстве судебной финансово-кредитной экспертизы исследуются и устанавливаются следующие признаки финансово-кредитной деятельности:

1) динамика кредитоспособности субъекта хозяйствования (исследуемым лицом при производстве данного рода экспертизы может быть любой заемщик – предприятие реального сектора экономики, организация финансового сектора экономики, индивидуальный предприниматель);

2) определение соответствия формирования показателей бухгалтерской отчетности проверяемого лица требованиям закона;

3) определение выполнения условий договора по кредиту сторонами (изучаются операции перечисления денег проверяемым лицом, возврата кредитных объектов и определяемых процентов, которые характеризуют имущество, предоставленное исследуемым лицом в залог);

4) сопоставление размеров предоставляемого обеспечения под кредитную линию и предельно возможного объема выплат по кредитному договору.

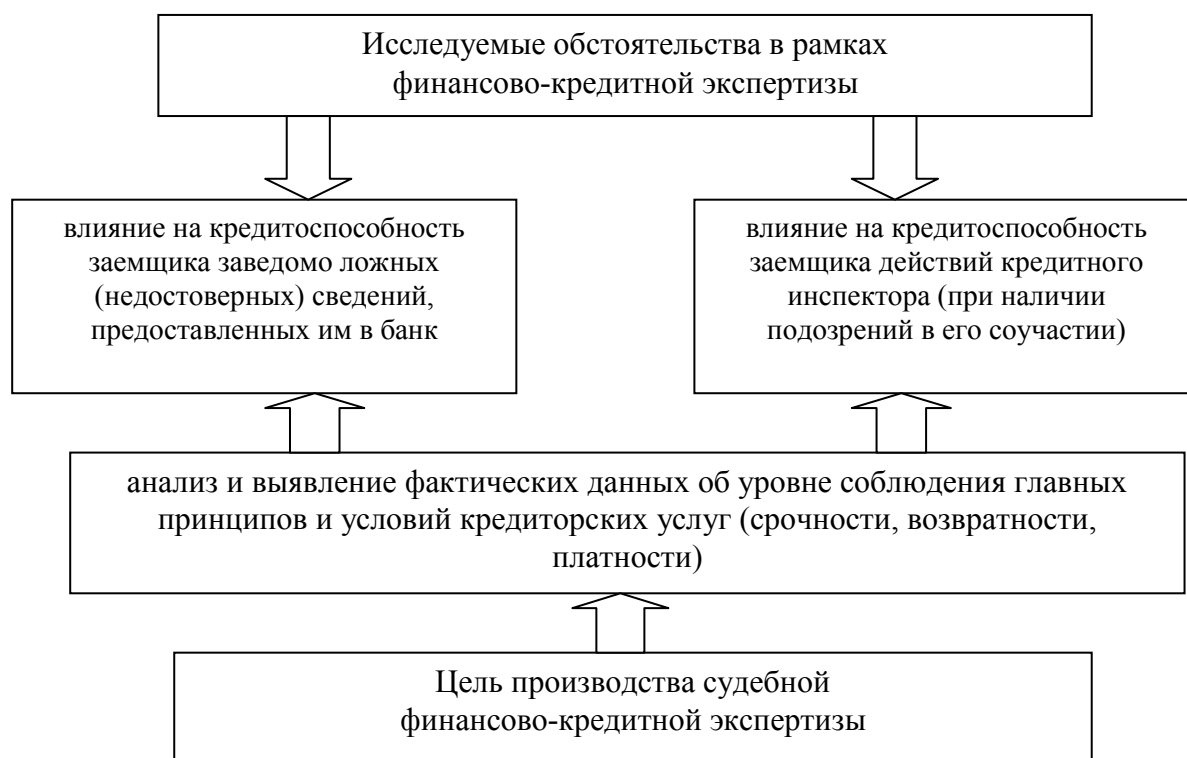


Рис. 1.2. Обстоятельства, подлежащие исследованию и цель финансово-кредитной экспертизы

Вопросы, связанные с установлением обстоятельств по выделенным группам признаков финансово-кредитной деятельности (п. 2–4), ставятся на разрешение финансово-кредитной экспертизы только при условии наличия в экспертной задаче вопросов по определению динамики кредитоспособности исследуемого лица. В ином случае такая экспертная задача приводит к назначению бухгалтерской экспертизы.

Можно сделать вывод о том, что понятие кредитоспособности введено в практику финансово-кредитной деятельности и судебной финансово-кредитной экспертизы с целью выработки определенных критериев для оценки наличия у заемщика финансовых возможностей (предпосылок) получить кредит, возратить его в срок и уплатить установленную договором сумму денежных средств за пользование кредитом.

Исходя из этого *кредитоспособность заемщика* в наиболее общем виде можно определить, как способность юридического или физического лица полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам.

Кредитоспособность заемщика – юридического лица можно определить как комплексную правовую и финансовую характеристику, представленную финансовыми и нефинансовыми показателями, позволяющую оценить его возможность в будущем полностью и в срок, предусмотренный в кредитном договоре, рассчитаться по своим долговым обязательствам перед кредитором, а также определяющая степень риска банка при кредитовании конкретного заемщика.

Для более полного понимания сути понятия кредитоспособности необходимо рассмотреть подходы к его определению, встречающиеся в трудах ученых-экономистов, а также существенные *отличия и взаимосвязь платежеспособности и кредитоспособности субъекта*.

Близость понятий «платежеспособность» и «кредитоспособность» более четко требует обозначить их содержание, взаимосвязь и основные отличия. В учебник «Банковское дело» под редакцией профессора О.И. Лаврушина кредитоспособность трактуется как способность заемщика полностью и в срок рассчитываться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам). Такого же мнения придерживается А.Д. Шеремет. А.И. Ачкасов под кредитоспособностью хозяйствующего субъекта понимает его способность своевременно производить все срочные платежи при обеспечении нормального хода производства за счет наличия адекватных собственных средств и в форме, позволяющей без серьезных финансовых потрясений мобилизовать в кратчайшие сроки достаточный объем денежных средств для удовлетворения всех срочных обязательств перед различными кредиторами. Продолжением этой формулировки может служить определение, данное В.Т. Севруком: «Финансовое состояние предприятия выражается его платеже- и кредитоспособностью, то есть способностью вовремя удовлетворять платежные требования в соответствии с хозяйственными договорами,

возвращать кредиты, выплачивать рабочим и служащим заработную плату, вносить платежи и налоги в бюджет.

А.И. Ольшанский сужает понятие кредитоспособности до возможности заемщика погасить только ссудную задолженность и считает, что характеристика кредитоспособности заемщика должна быть иной, чем платежеспособность, поскольку в соответствии с принципами кредитования заемные средства можно погасить как за счет выручки от основной деятельности, так и за счет вторичных источников обеспечения (реализации залога, взыскания с гаранта). М.О. Сахарова понимает под кредитоспособностью такое финансово-хозяйственное положение организации, которое дает уверенность в эффективном использовании заемных средств, способности и готовности заемщика вернуть кредит в соответствии с условиями кредитного договора.

С другой точки зрения, под кредитоспособностью хозяйствующего субъекта понимается наличие у него предпосылок для получения кредита и возврата его в срок. Но предпосылки для получения кредита – это еще не возможность его получить. В данном случае открытым остается вопрос, где проходит грань между возможностью получения кредита и предпосылками к этому. Представленное определение является довольно узким, так как в нем не учитывается тот факт, что кредит предоставляется банками на платной основе, и кредитоспособность также должна включать в себя возможность погашения процентов по кредиту, и не просто возврат кредита, а его возврат в полном объеме.

Такие же недостатки имеет определение профессора В.А. Москвина: «Под кредитоспособностью предприятия-заемщика принято понимать возможность погашения заемщиком ссудной задолженности». В данном определении не учитывается то, что кредит и проценты по нему должны возвращаться в срок, предусмотренный кредитным договором, также в определении нет различий между понятиями «ссуда» и «кредит».

М.Н. Крейнина пишет: «Кредитоспособность – это система условий, определяющих способность предприятия привлекать заемный капитал и возвращать его в полном объеме в предусмотренные сроки». При этом в оценке кредитоспособности должны учитываться несколько основных условий: структура используемого капитала и финансовая устойчивость; оценка производимой продукции с точки зрения спроса на неё при сложившихся рыночных условиях; ликвидность активов предприятия.

Однако, практика показывает, что кредитоспособность хозяйствующего субъекта не ограничивается лишь приведенными условиями, а гораздо шире и включает множество других условий, например, требование к уровню рентабельности деятельности, оборачиваемости различных видов активов, окупаемостью вложений, качеству менеджмента организации, содержанию кредитной истории.

Анализ приведенных определений позволяет более четко выявить особенности понятия кредитоспособности и её принципиальные отличия от понятия платежеспособности:

1. Платежеспособность подразумевает способность организации расплачиваться по всем видам обязательств, в то время как кредитоспособность подразумевает способность расплатиться лишь по кредитным обязательствам.

2. Кредитоспособность заемщика в отличие от его платежеспособности не фиксирует неплатежи за истекший период или на какую-либо дату, а прогнозирует способность предприятия к погашению долга на перспективу.

3. Еще одним существенным отличием является то, что организация выполняет свои обычные обязательства (кроме задолженности по кредитам), как правило, за счет выручки от реализации продукции (работ, услуг), а возврат кредита может проводиться как из собственных средств заемщика, так и за счет средств, поступивших от реализации банком обеспечения, переданного в залог, средств гаранта или поручителя, страховых возмещений. При этом кредитоспособность определяется не только тем, насколько ликвидны активы организации, направляемые на погашение обязательств, но и множеством других факторов, не зависящих напрямую от хозяйствующих субъектов (контрагенты, рынки сбыта и т.д.) и не всегда поддающиеся количественному измерению.

Тем не менее, степень платежеспособности хозяйствующего субъекта в прошлом является одним из формальных показателей, на который опираются при оценке кредитоспособности клиента. Если заемщик имеет просроченную задолженность, а баланс ликвиден и достаточен размер собственного капитала, то разовая задержка платежей банку в прошлом не является основанием для заключения о некредитоспособности клиента.

На практике кредитоспособность представляет собой оценку банком заёмщика с точки зрения возможности и целесообразности предоставления ему кредита и определяет вероятность своевременного возврата основной суммы долга и выплаты процентов по нему в будущем.

Кредитные организации осуществляют оценку кредитоспособности потенциального заемщика с целью определения целесообразности выдачи кредита и определения существенных условий для заключения кредитного договора (сумма кредита, срок кредитования, процентная ставка за пользование кредитом, стоимость обеспечения по кредиту).

Основными этапами оценки кредитоспособности заемщика банком являются:

1) формирование общей характеристики потенциального заёмщика. Должна быть подтверждена правоспособность и дееспособность заёмщика и лиц, выступающих от его имени, на вступление в кредитные отношения с банком, а также получена информация о кредитной истории.

2) проведение экономического анализа потенциального заемщика. Оценка кредитоспособности проводится на основе анализа финансовых, правоустанавливающих и иных документов.

3) оценка качества обеспечения кредита. При оценке обеспечения необходимо так же рассматривать правовую и экономическую составляющие. Наиболее существенными являются вопросы подтверждения залогодателем прав на заложенное имущество и прав на вступления в залоговые правоотношения, а так же вопрос ликвидности и сохранности имущества.

Для определения достаточности обеспечения ссуды рыночная стоимость предметов залога сравнивается с суммой обеспечения, необходимой для предоставления кредита.

1.2. Характеристика элементов кредитоспособности заемщика

При толковании термина «кредитоспособность заемщика» необходимо учитывать сочетание следующих элементов:

- 1) правоспособность и дееспособность заемщика для совершения кредитной сделки;
- 2) деловая репутация заемщика;
- 3) наличие обеспечения;
- 4) способность заемщика получать доход – генерировать денежные потоки.

Рассмотрим некоторые элементы кредитоспособности более подробно.

Правоспособность

Правоспособность – это признанная государством способность физических и юридических лиц иметь права и нести обязанности, предусмотренные и допускаемые законом. Способность быть субъектом права как такового принято называть «общей правоспособностью», которая признается за гражданами с момента их рождения, за юридическими лицами с момента внесения в единый государственный реестр юридических лиц сведений о его создании.

Дееспособность

Дееспособность – это способность гражданина своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права и создавать для себя гражданские обязанности и исполнять их (ст. 21 ч. 1 ГК РФ), в том числе и правомочность заемщика к получению кредита. В отношении граждан возможность совершения действий, в результате которых у гражданина возникают или прекращаются определенные права или обязанности, зависит как от возраста гражданина, так и от состояния его здоровья, в результате чего в отличие от правоспособности дееспособность отдельных граждан может оказаться неодинаковой.

По объему дееспособности граждане подразделяются на четыре группы (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Группы граждан по критерию «объем дееспособности»

Полностью дееспособные граждане – это граждане, достигшие 18 лет, то есть совершеннолетние граждане (ст. 21 ч. 1 ГК РФ). Гражданам Российской Федерации разрешается брать кредит с 18 лет в большинстве банков. Однако, некоторые банки поднимают возраст заемщиков до 21, 23, 25 лет. Финансовые учреждения устанавливают эти ограничения на свое усмотрение. Возрастные рамки устанавливаются в зависимости не только от условий разных банков, но и от вида и назначения кредита, от требуемой суммы и срока кредитования.

Частично дееспособными принято называть граждан, не достигших 18 лет, то есть, несовершеннолетних. Несовершеннолетние своими действиями, то есть, самостоятельно, могут приобретать не все, а только определенный круг гражданских прав. Другие же права они вправе приобретать только с согласия родителей, усыновителей или попечителей, или же только через сделки, совершаемые от их имени родителями, усыновителями или опекунами. Это зависит от возраста несовершеннолетнего.

Несовершеннолетние в возрасте от 14 до 18 лет вправе сами совершать сделки. Однако на это требуется письменное согласие родителей, усыновителей или попечителей (ст. 26 ч. 1 ГК РФ). В противном случае сделка, совершенная несовершеннолетним без согласия родителей, усыновителей или попечителей, может быть признана судом недействительной (ст. 175 ч. 1 ГК РФ). В то же время несовершеннолетние в возрасте от 14 до 18 лет могут совершать ряд сделок самостоятельно. К таким сделкам относятся: мелкие бытовые сделки; сделки по распоряжению своим заработком, стипендией и иными доходами; осуществление прав автора произведения науки, литературы и искусства, изобретения и тому подобного объекта; внесение вкладов в кредитные учреждения и распоряжение ими.

Ограничение дееспособности граждан не допускается, за исключением случаев, прямо предусмотренных законом. Одним из таких случаев является ограничение судом дееспособности граждан, злоупотребляющих

спиртными напитками или наркотическими средствами (ст. 30 ч. 1 ГК РФ). В случае ограничения дееспособности гражданина над ним устанавливается попечительство, и он может совершать сделки по распоряжению имуществом, а также получать заработную плату, пенсию или иные виды доходов и распоряжаться ими лишь с согласия попечителя, в противном случае сделка может быть признана судом недействительной. Однако такой гражданин самостоятельно несет имущественную ответственность по совершенным им сделкам и за причиненный им вред.

Недееспособными по решению суда признаются граждане, которые вследствие психического расстройства не могут понимать значения своих действий или руководить ими (ст. 29 ч. 1 ГК РФ). Оценку здоровья гражданина даёт не суд, а судебно-психиатрическая экспертиза. Но признать гражданина недееспособным вправе только суд. Над гражданином, признанным недееспособным, устанавливается опека. Признание гражданина недееспособным означает, что он не вправе своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права и обязанности. От имени недееспособного сделки совершает его опекун. Ответственность за вред, причиненный гражданином, признанным недееспособным, несет его опекун или организация, обязанная осуществлять за ним надзор.

Дееспособность юридических лиц – это возможность своими действиями приобретать и реализовывать гражданские права и обязанности и осуществлять сделки через свои органы. Для юридических лиц определение дееспособности предполагает не только наличие устава, свидетельства о регистрации предприятия, лицензии на тот или иной вид деятельности, согласие членов партнерства или учредительный договор и другие документы, но и характеризуется отсутствием каких-либо ограничений и запретов на самостоятельность предприятия как юридического лица.

Юридические лица совершают сделки через свои органы, которые специально предназначены для выработки и изъяснения воли организации как субъекта гражданского права, и поэтому руководитель органа совершает сделки без доверенности. Органы юридического лица могут быть единоличными (директор, начальник) и коллегиальными (совет, президиум, собрание).

Орган юридического лица не является самостоятельным субъектом гражданского права и в гражданском обороте всегда выступает от имени юридического лица и представляет его интересы в целом. Если юридическое лицо имеет несколько органов, то каждый из них вправе совершать те действия, которые направлены на приобретение, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей лишь в пределах своей компетенции, указанной в учредительных документах.

Правоспособность и дееспособность юридических лиц возникают одновременно в момент его регистрации и прекращаются в момент завершения его ликвидации.

Деловая репутация

Деловая репутация – это своего рода моральная основа кредитной сделки (честность и порядочность) напрямую связана с фактором управления делами, компетентностью, умением руководителей предприятия предвидеть изменения экономической конъюнктуры и пользоваться ими, своевременно перестраивать производство и так далее. Сложность составляет измерение и оценка подобных факторов, ибо представить их значение в цифрах невозможно.

Наличие обеспечения по кредиту

Наличие обеспечения при кредитовании является одним из обязательных пунктов кредитного договора. Для кредитора обеспечение заёмщика является своеобразной гарантией возвратности тех средств, которые он предоставил заёмщику. Краеугольным камнем в отношениях заёмщика и кредитора является стоимость данного залогового имущества, которая влияет на сумму выдаваемого кредита. Стоимость залогового имущества определяется профессиональными оценочными компаниями и отражает рыночную стоимость объекта оценки. При оценке залогового имущества заёмщика кредитор рассматривает имущество с точки зрения, как стоимости имущества, так и с точки зрения ликвидности, то есть, способности быстро превращаться в деньги. Ликвидность в свою очередь зависит от вида залога.

Более подробно особенности работы коммерческого банка с обеспечением по кредиту (залогом) описаны во втором разделе учебного пособия.

Анализ денежных потоков заемщиков

Анализ денежных потоков заемщиков в динамике на основе настоящих и будущих тенденций играет ключевую роль в определении параметров кредитного договора. По сути оценивается способность заемщика зарабатывать необходимые денежные средства, достаточные для возврата кредита и процентов по нему.

Анализ денежных потоков заемщика-физического лица в рамках процедуры оценки его кредитоспособности основан на сопоставлении запрашиваемой ссуды и его личного дохода, общей оценке финансового положения заемщика и стоимости его имущества, состава семьи, личностных характеристиках, изучении кредитной истории.

В настоящее время многие коммерческие банки проводят анализ денежных потоков потенциального заемщика на основе документов, представленных на рис. 1.4.



Рис. 1.4. Основные документы для анализа денежных потоков потенциального заемщика

Для проведения оценки на основе предоставленных клиентом документов, а также прочей собранной информации, проводится анализ источников получения доходов, их реальности и стабильности, размера доходов, а также сведений о наличии компенсирующих факторов. В случае, когда солидарная ответственность за погашение задолженности перед банком возлагается на нескольких физических лиц (основного заемщика, созаемщика и/или поручителя), целесообразно анализировать доходы каждого из указанных лиц.

При выдаче единовременной ссуды рассчитывается платежеспособность индивидуального заемщика на базе данных о среднем ежемесячном доходе и размерах удержаний за предшествующие шесть месяцев, а также на основании анкеты. Результат вычисляется как среднемесячный доход за вычетом всех обязательных платежей и корректируется на поправочный коэффициент, который различается в зависимости от величины дохода (от 0,3 до 0,6). Чем больше доход, тем больше корректировка. Исходя из всего этого, будет рассчитан максимальный размер предоставляемой ссуды.

Если речь идет о хозяйствующем субъекте, то при изучении банком данного элемента кредитоспособности рассматриваются такие показатели деятельности как выручка, прибыль, амортизация уровень запасов, кредиторской и дебиторской задолженности. Анализ денежного потока заемщика состоит в определении сальдо различных его поступлений и

расходов за определенный период, то есть в сопоставлении притоков и оттоков средств. Приток средств может включать в себя следующие компоненты: прибыль, амортизацию, прирост кредиторской задолженности, получение новых ссуд, высвобождение средств из запасов, погашение дебиторской задолженности, продажу основных фондов. Отток средств за тот же период может состоять из дополнительных вложений средств в запасы, дебиторскую задолженность, основные фонды, из уменьшения кредиторской задолженности, погашения ссуд. Разница между притоком и оттоком денежных средств позволяет определить величину общего денежного потока. Информационной базой для определения величины общего денежного потока является бухгалтерская отчетность предприятия, с помощью которых можно контролировать текущую платежеспособность предприятия, принимать оперативные решения по управлению денежными средствами.

Основными задачами анализа денежных потоков заемщика-юридического лица являются:

- выявление причин недостатка (избытка) денежных средств;
- определение источника поступления денежных средств;
- определение направления использования денежных средств.

Определение и анализ величины денежного потока заемщика банком позволяет получить ответа на следующие вопросы:

1) является ли основная (текущая) деятельность компании самодостаточной в смысле денежных средств;

2) не является ли инвестиционная деятельность средством разрешения проблемы дефицита денежных средств для текущей деятельности (продажа внеоборотных активов может существенно пополнить располагаемые источники денежных средств, однако эту ситуацию нельзя трактовать как положительную, особенно если она повторяется регулярно);

3) прибегает ли компания к внешним заимствованиям: как часто, из каких источников; справляется ли она с возникающими финансовыми обстоятельствами по погашению основной суммы долга и процентов, какая часть прибыли используется для обслуживания долга.

Необходимо учитывать, что на основе достаточности денежных потоков возможно определение кредитоспособности заемщика лишь в краткосрочном периоде, поскольку ситуация с кредитоспособностью может измениться в результате плохого финансового планирования, неадекватного менеджмента, недостатка информации об изменении ситуации во внешней и внутренней среде компании-заемщика. В долгосрочном периоде для банка наиболее важна общая оценка качества заемщика, которая должна проводиться на основе анализа по полной совокупности критериев кредитоспособности.

1.3. Этапы анализа кредитоспособности заемщиков

Анализ кредитоспособности заемщика должен осуществляться согласно принципам системности и комплексности, что обеспечивается выполнением следующих необходимых этапов:

- предварительного,
- оперативного
- ретроспективного анализа.

Предварительный анализ кредитоспособности

Предварительный анализ кредитоспособности заемщика должен включать следующие этапы, рис. 1.5.

Оперативный анализ кредитоспособности

Условия, при которых был предоставлен кредит, изменяются во времени и это имеет определенные последствия, влияющие на финансовое положение заемщика и его возможность расплачиваться по кредиту.

В условиях экономического спада или возникновения определенных проблем в тех отраслях, где работает заемщик, необходимо наиболее часто и тщательно проводить оперативный мониторинг. Поэтому в банке должен осуществляться периодический мониторинг кредитоспособности каждого заемщика. В ходе такого мониторинга регулярно оценивается изменение уровня кредитного риска, и по итогам определения его уровня подготавливается и применяется система адекватных мер. Для этого в каждом банке должна действовать эффективная система внутреннего контроля, как на уровне отдельных кредитов, так и на уровне кредитного портфеля. Эта система должна обеспечить качественное управление операциями по кредитованию, установление уровня кредитных требований по отдельным кредитам и кредитному портфелю в целом, определение достаточности резервов на возможные потери, своевременное обновление информации о заемщике, контроль за уровнем кредитного риска.



Рис. 1.5. Основные этапы предварительного анализа кредитоспособности

На стадии оперативного мониторинга кредитоспособности необходимо проводить экономический анализ по следующим этапам (рис. 1.6).

Ретроспективный анализ кредитоспособности

Ретроспективный анализ кредитоспособности заемщика базируется на всей информации, содержащейся в кредитном досье заемщика и собранной за время действия кредитного договора. Главными задачами ретроспективного анализа кредитоспособности являются объективная оценка результатов взаимодействия кредитора и заемщика, выявление всех факторов, оказавших как положительное, так и отрицательное влияние на исполнение условий кредитного договора, выявление неэффективности и недочетов в действиях работников кредитного и других подразделений банка при сопровождении кредитного договора, определение величины убытков кредитора вследствие невыполнения заемщиком кредитных обязательств.

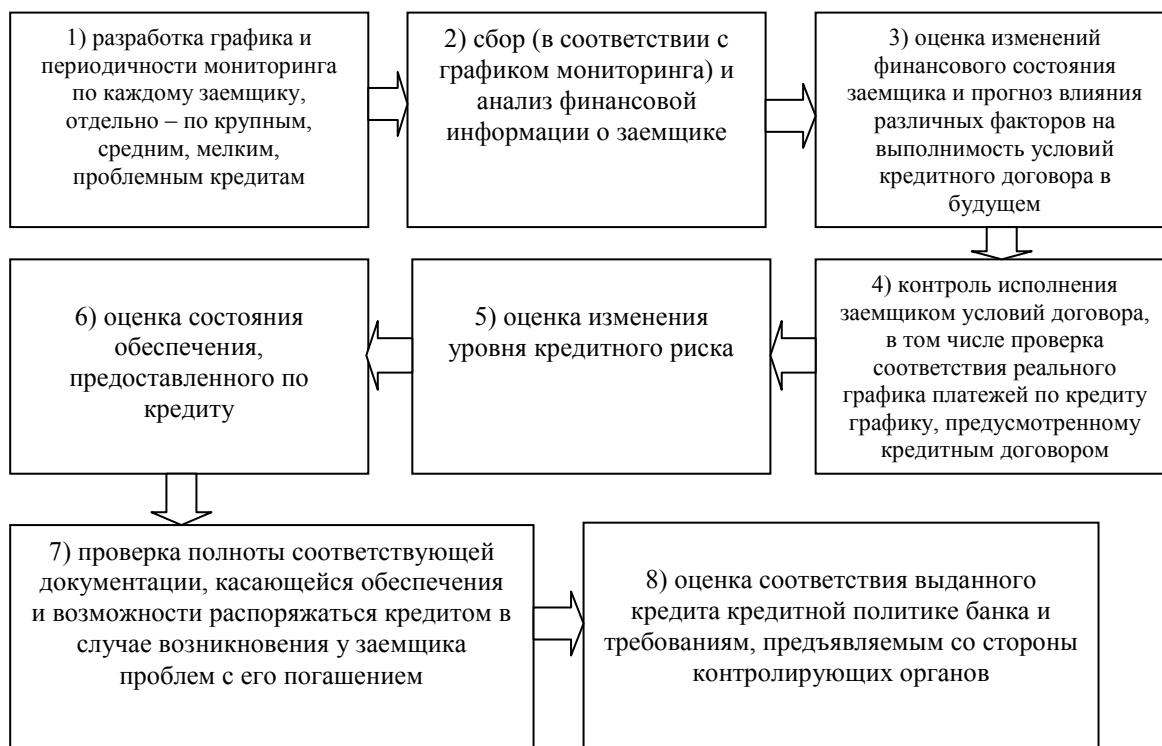


Рис. 1.6. Основные этапы оперативного анализа кредитоспособности

В процессе ретроспективного анализа кредитоспособности в качестве основных можно выделить этапы, представленные на рис. 1.7.

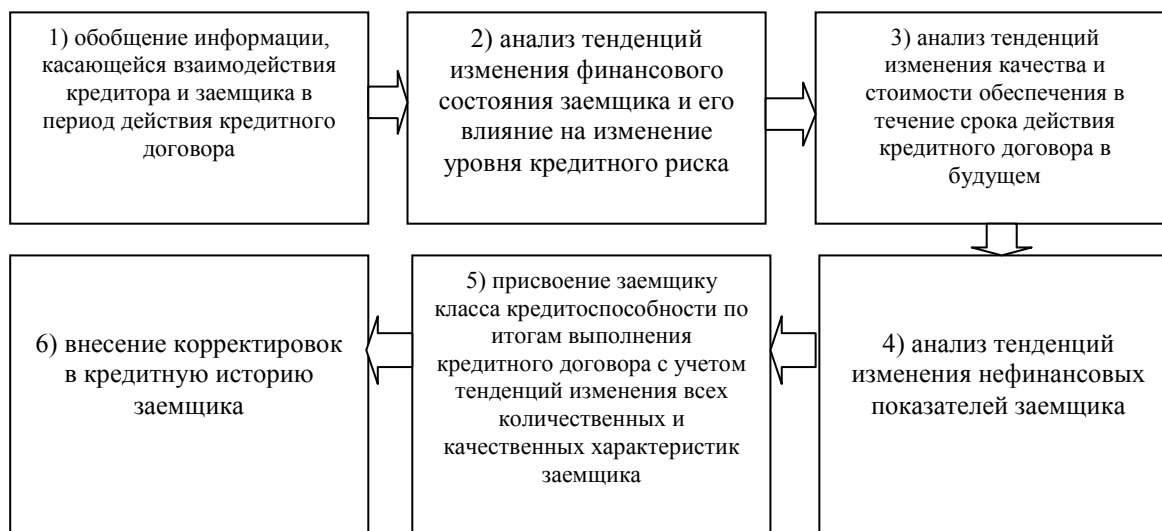


Рис. 1.7. Основные этапы ретроспективного анализа кредитоспособности

На основе информации ретроспективного анализа кредитоспособности заемщика возможно формирование его кредитной истории, которая может

быть использована в целях предварительного анализа кредитоспособности в случае последующего обращения заемщика за новым кредитом.

Таким образом, все три стадии анализа кредитоспособности заемщика взаимосвязаны (рис. 1.8) и образуют замкнутый цикл, в котором выходная информация на одной стадии анализа является входной на следующей стадии.



Рис. 1.8. Взаимосвязь стадий анализа кредитоспособности заемщика

После изучения кредитным подразделением всех представленных заемщиком (поручителем, гарантом, залогодателем) документов, установления юридическим подразделением правовой силы этих документов, их проверки службой безопасности на предмет наличия негативной информации о деловой репутации организации и руководства заемщика (поручителя, гаранта, залогодателя) составляется мотивированное заключение, содержащее анализ возможности и условий предоставления кредита, которое передается на рассмотрение Кредитному комитету банка. Решение о предоставлении или отказе в предоставлении кредита принимает Кредитный комитет.

При принятии решения об отказе в выдаче кредита или в случае положительного решения работник кредитного подразделения направляет в адрес клиента письменное уведомление за подписью руководителя кредитующего подразделения. При положительном решении помимо этого вся исходная информация о заемщике вносится в базу данных кредитора, определяется точный срок привлечения заемщиком кредитных ресурсов в рамках заключаемого кредитного договора и начинается оформление всей кредитной документации. На основании письменного запроса кредитующего подразделения подразделение, ведущее учет кредитных операций, резервирует номер ссудного счета. Одновременно с оформлением кредитного договора работник кредитующего подразделения оформляет с заемщиком дополнительное соглашение к договору банковского счета о праве банка на безакцептное списание средств, а также договор поручительства, залога и другие необходимые договоры.

Далее кредитный договор, завизированный кредитным работником, согласованный с юридическим подразделением и руководителем

кредитующего подразделения, направляется на подпись заемщику, а затем визируется юридическим подразделением и руководителем кредитующего подразделения и передается на подпись руководителю банка. После подписания договора всеми сторонами один экземпляр передается заемщику, а работник кредитующего подразделения регистрирует его в журнале регистрации кредитных договоров.

После оформления договоров (кредитного, залога, поручительства и пр.) работник кредитующего подразделения:

1) начинает формировать кредитное дело, куда подшиваются полный пакет документов, послуживших основанием для выдачи кредита;

2) передает в подразделение, сопровождающее кредитные операции, оригиналы кредитной документации (для учета, регистрации, хранения, передачи другим подразделениям), карточки с образцами подписей заемщика, копии дополнительных соглашений к договорам банковского счета о праве на безакцептное списание средств со счетов заемщика (поручителя) в случае возникновения просроченной задолженности, копию страхового полиса и другие документы.

Подразделение, ведущее учет кредитных операций, открывает заемщику ссудный счет и другие необходимые счета на основании распоряжения и кредитной документации, переданных подразделением, сопровождающим кредитные операции.

Получив от кредитующего подразделения распоряжение о предоставлении кредита и платежные документы заемщика, подразделение, сопровождающее кредитные операции, осуществляет контроль соответствия поступивших распоряжений условиям кредитного договора, проверку подписей на платежных документах, дает распоряжение подразделению, учитывающему кредитные операции, отразить в балансе ссудную задолженность по кредиту.

В течение срока действия кредитного договора работник кредитующего подразделения:

- контролирует исполнение заемщиком условий договора, целевое использование кредита, финансовое состояние заемщика (запрашивает бухгалтерскую отчетность и другие необходимые документы);

- проводит оценку кредитных рисков;

- выявляет признаки проблемной задолженности и принимает меры к погашению просроченной задолженности;

- осуществляет мониторинг текущего состояния заемщика, поручителя, гаранта, залогодателя;

- вносит на рассмотрение Кредитного комитета предложения по изменению условий кредитного договора с последующим оформлением дополнительных соглашений;

- совершает другие необходимые действия.

После окончательного погашения заемщиком всех обязательств кредитное дело закрывается и через определенное время передается в архив.

Одним из определяющих условий качественной организации работы по анализу кредитоспособности потенциального заемщика является закрепление в нормативных документах банка всего комплекса выполняемых работ. Данный подход позволяет работникам банка, относящимся к разным структурным подразделениям или к одному подразделению, четко выполнять все требующиеся процедуры и обязанности в соответствии с необходимой последовательностью действий. Грамотно составленные внутренние документы дают возможность с наименьшими издержками и более эффективно применять механизм кредитования, а также минимизировать кредитный риск.

1.4. Документационное и информационное обеспечение анализа кредитоспособности заемщиков

Для предварительной оценки кредитоспособности потенциального заемщика кредитный инспектор лично беседует с ним с целью более детального выяснения важных сторон кредитной сделки, на которых нужно сконцентрировать внимание (цель кредита, планируемые источники его погашения, методика расчета запрашиваемой суммы кредита), а также для составления психологического портрета заемщика, формирования видения и оценки положения организации и перспектив ее развития.

При ознакомительной беседе с потенциальным заемщиком кредитному инспектору для более полного и объективного анализа кредитоспособности необходимо уделить внимание следующим вопросам (рис. 1.9).

По результатам такой беседы кредитный инспектор может предварительно оценить серьезность, надежность, репутацию потенциальных заемщиков, особенно тех из них, кто впервые обращается в данный банк за кредитом, а также обоснованность кредитной заявки, степень обеспечения кредитными ресурсами, влияние последствий выдачи кредита на кредитный портфель банка и в целом его соответствие кредитной политике банка.

При обращении заемщика в банк сотрудник кредитного подразделения принимает и собирает все необходимые документы. В перечень основных документов, поступающих в банк от потенциального заемщика, входят:

- 1) кредитная заявка;
- 2) нотариально заверенные копии учредительных документов;
- 3) финансовые отчеты (бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках);
- 4) отчет о движении кассовых поступлений;

- 5) внутренние финансовые отчеты;
- 6) данные внутреннего оперативного учета;
- 7) прогнозные финансовые отчеты;
- 8) бизнес-планы;
- 9) хозяйственные договоры, являющиеся основой для заключения кредитной сделки;
- 10) сведения о кредитах, полученных в других банках;
- 11) сведения о конъюнктуре рынка и основных конкурентах;
- 12) информация об аффилированных лицах;
- 13) налоговые декларации.

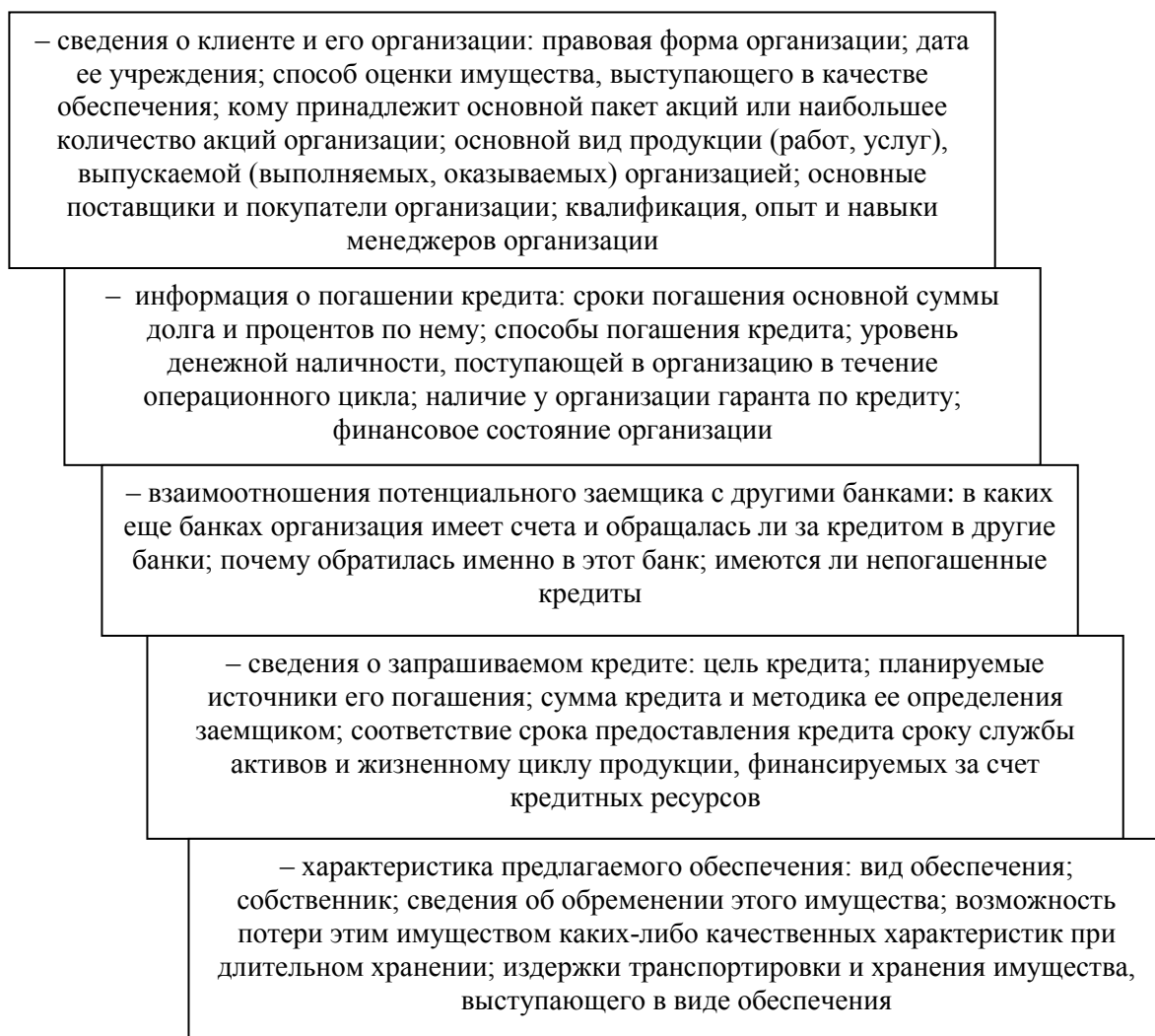


Рис. 1.9. Объекты внимания кредитного инспектора при оценке кредитоспособности заемщика

После приема документов от заемщика кредитный инспектор тщательно изучает кредитную заявку и рассматривает остальной пакет документов для предварительного определения основных условий кредитования, суммы и срока кредита, обеспечения по кредиту.

Одной из важнейших целей создания кредитной заявки является более наглядное представление информации о заемщике для членов Кредитного комитета. Привлекательность кредитной заявки для банка состоит в способности заемщика выполнять в будущем условия кредитного договора. А для кредитного работника банка важно количественно оценить эту привлекательность, чтобы классифицировать все множество поступающих кредитных заявок.

Показатели, характеризующие рейтинг кредитной заявки, должны соответствовать следующим условиям:

- простота интерпретации значений показателей кредитной заявки;
- возможность присвоения показателям количественных значений по разработанной балльной системе;
- объективность оценки показателей вне зависимости от субъективного мнения лица, анализирующего заявку;
- достоверность получаемой при анализе информации;
- отсутствие какого-либо дублирования данных, содержащихся в заявке;
- достаточный уровень ценности и информативности для пользователей полученного интегрального значения.

В кредитной заявке содержатся две группы показателей:

- внешние;
- внутренние.

Внешние показатели описывают зависимость будущего проекта от влияния извне, а внутренние – от факторов, действующих внутри организации.

Среди внешних показателей, характеризующих успех реализации проекта, выделяют те, на которые влияют такие факторы, как налоговые реформы, денежно-кредитная политика, реформирование таможенного законодательства и валютные риски.

К внутренним показателям, характеризующим проект, относятся:

- конкурентоспособность продукции,
- кредитная история и деловая репутация заемщика,
- прогнозные показатели объемов производства и продаж,
- обеспечение кредита,
- период окупаемости проекта,
- финансовое состояние заемщика,
- источники погашения кредита и процентов по нему и т.д.

Учет всех перечисленных факторов позволяет банку сформировать надежный кредитный портфель.

Для объективной оценки достоверности представленной информации кредитному инспектору целесообразно запросить у потенциального заемщика независимое аудиторское заключение (выданное аудиторской

фирмой с безупречной репутацией) по итогам отчетных периодов, по которым представлены финансовые отчеты.

При анализе учредительных документов инспектор устанавливает круг лиц, имеющих полномочия подписывать кредитный договор, изучает договор обеспечения и представленную финансовую отчетность. Представленные организацией-заемщиком налоговые декларации должны содержать отметки налоговых органов о сдаче этих деклараций в предусмотренные законодательством сроки. Кроме того, кредитный инспектор должен проверить комплектность документов, необходимых для выдачи кредита, и в случае необходимости затребовать недостающие или дополнительные документы.

В ходе анализа кредитоспособности на этапе обработки полученной информации проводится непосредственный анализ финансовых документов, представленных заемщиком по методике, применяемой в конкретном банке. Сравнение полученных значений финансовых показателей с применяемыми банком нормативными значениями является одним из наиболее трудных этапов, так как на сегодняшний день нет системы отраслевых нормативных значений и применение тех или иных нормативных значений порой неоправданно для специфики деятельности организации.

Вопросы для самоконтроля

1. *Роль банковского кредита в экономике?*
2. *Мошенничество в финансово-кредитной сфере?*
3. *Роль судебной финансово-кредитной экспертизы?*
4. *Сущность понятия кредитоспособность заемщика?*
5. *Отличия и взаимосвязь платежеспособности и кредитоспособности субъекта?*
6. *Дайте характеристику элементов кредитоспособности субъектов?*
7. *Каков механизм анализа денежных потоков заемщиков?*
8. *Охарактеризуйте этапы анализа кредитоспособности заемщиков?*
9. *Основные документы, поступающие в банк от потенциального заемщика?*
10. *Каковы показатели рейтинга кредитной заявки?*

2. ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА

Основные термины и понятия: способы оценки кредитоспособности, методы качественного анализа кредитоспособности, система «бС», методика PARTS, модель Аргенти (А-модель), финансовые показатели предприятия, ликвидность, финансовая устойчивость, деловая активность, рентабельность, коэффициент покрытия долга, Модель Чессера, кредитная история, Бюро кредитных историй (БКИ), скоринг, андеррайтинг.

Сложность оценки кредитоспособности обуславливает применение разнообразных подходов к такой задаче – в зависимости, как от особенностей заемщиков, так и от намерений конкретного банка-кредитора. При этом важно подчеркнуть: *различные способы оценки кредитоспособности не исключают, а дополняют друг друга.* Это значит, что применять их следует в комплексе. Оптимальным способом минимизации кредитного риска коммерческим банком на стадии принятия решения о выдаче ссуды является проведение комплексного анализа финансового состояния потенциального заемщика, а также детальное изучение факторов, способных повлечь за собой невыполнение им своих кредитных обязательств.

В настоящее время в отечественной практике не существует единой и универсальной методики оценки кредитоспособности заемщика. Ее формирование представляется затруднительным, так как оценка кредитного качества предполагает анализ широкого круга количественных и качественных показателей. Между тем разработка и совершенствование собственной системы оценки кредитоспособности клиентов является важной задачей каждой кредитной организации, которая стремится работать с устойчивыми надежными партнерами.

В условиях усиления банковской активности и нарастающей конкуренции на рынке банковских услуг, нельзя не принимать во внимание стремление банков наращивать свой кредитный портфель, привлекая потенциальных заемщиков за счет облегченных условий кредитования (отсутствие залога, поручителей, минимальный пакет необходимых документов), что привлекает заемщиков, но в то же время увеличивает кредитные риски для банка. С другой стороны, длительная процедура оценки кредитоспособности заемщика с предоставлением объемного пакета документов значительно снижает риск не возврата, но может отпугнуть вполне кредитоспособных заемщиков от услуг таких

банков. В этих условиях наличие гибкой и надежной системы оценки кредитоспособности может стать универсальным инструментом отсеивания сомнительных заемщиков, снижения кредитных рисков и в то же время склонить потенциального заемщика к использованию услуг банка.

2.1. Методы качественного анализа кредитоспособности заемщика

Сложность оценки кредитоспособности делает неизбежным применение к ней разнообразных подходов. Это подтверждается и мировым опытом. В различных странах накоплен свой опыт оценки ликвидности балансов и кредитоспособности, имеются существенные отличия в применяемых показателях.

Банки стран с развитой рыночной экономикой применяют для оценки кредитоспособности клиентов большое количество разнообразных показателей, объединенных в систему. Эта система зависит от того, является заемщик предприятием или частным лицом, а также может основываться как на сальдовых, так и на оборотных показателях финансовой отчетности клиента.

Система «6С»

Наиболее известным вариантом методики качественного анализа кредитоспособности заемщика коммерческими банками является система «6С». Следует подчеркнуть, что эта система представляет собой классический вариант качественного анализа кредитоспособности, основанный на шести базовых критериях (рис. 2.1), а именно:

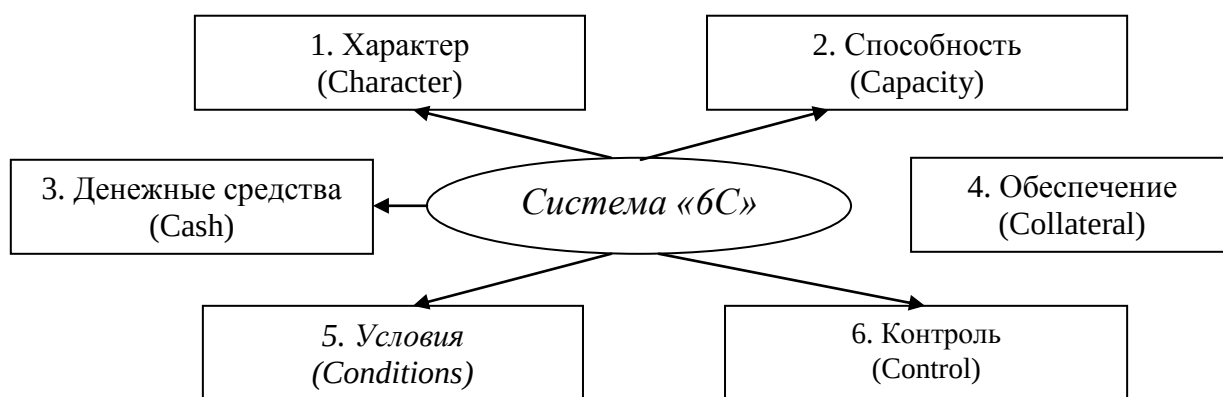


Рис. 2.1. Базовые критерии системы 6С

1. Характер (Character)

Кредитный инспектор должен быть убежден в том, что клиент может достаточно точно указать цель получения кредита, и имеет серьезные намерения погасить его. Если у инспектора нет должной уверенности

относительно цели испрашиваемого кредита, то она должны быть уточнена. Даже в этом случае кредитному инспектору надлежит установить: ответственно ли клиент относиться к заемным средствам, дает ли правдивые ответы на вопросы банка и приложит ли все усилия для выплаты задолженности по кредиту. Ответственность, правдивость и серьезность намерений клиента погасить всю задолженность составляют то, что кредитный инспектор называет характером заемщика.

Если у кредитного инспектора после изучения документов, предоставленных заемщиком, и бесед с ним возникли сомнения относительно надежности клиента, его желания и способности погасить кредит, то клиенту следует отказать в кредитовании. В противном случае банк наверняка будет иметь дело с проблемным кредитом, погашение которого вызывает серьезные сомнения.

2. Способность (Capacity)

Кредитный инспектор должен быть уверен в том, что клиент, испрашивающий кредит, имеет юридическое право подавать кредитную заявку и подписывать кредитный договор. Данная характеристика клиента известна как его способность заимствовать кредитные средства. Например, в большинстве штатов США и регионов России несовершеннолетие (то есть лица, не достигшие 18 лет или 21 года) не имеют право отвечать по кредитному договору. Банк сталкивается с трудностью при взыскании такого кредита. Кредитный инспектор должен быть уверен в том, что руководитель или представитель компании (банка), обращающийся за кредитом, имеет соответствующие полномочия, предоставленные ему учредителями или советом директоров, на проведение переговоров и подписание кредитного договора от имени компании (банка) для того, чтобы определить, какие лица уполномочены на подписание кредитного договора. Взыскание по суду средств по кредитному договору, подписанному не уполномоченными на то лицами, может оказаться невозможным, и банк понесет значительные убытки.

3. Денежные средства (Cash)

Ключевой момент любой кредитной заявки состоит в определении возможностей заемщика погасить кредит. В целом заемщик имеет только три источника погашения полученных им кредитов:

- а) потоки наличности;
- б) продажа или ликвидация активов;
- в) привлечение финансовых средств.

Любой из указанных источников может обеспечить остаточную сумму средств для погашения кредита. Однако банкиры предпочитают выбирать в качестве основного источника погашения кредита заемщиком поток поступающей к нему наличности, поскольку продажа активов может ухудшить баланс заемщика, а его дополнительные заимствования могут ослабить позиции банка как кредитора. Недостаточность потока

наличности является важным показателем ухудшения финансового состояния фирмы и взаимоотношений с кредиторами. Заемщик, который «держится на плаву» благодаря преимущественному использованию коммерческого кредита (кредиторской задолженности), станет для банка проблемным клиентом. Большинство банков будут испытывать сомнения относительно целесообразности предоставления ему кредита.

4. Обеспечение (Collateral)

При оценке обеспечения по кредитной заявке кредитный инспектор должен получить ответ на вопрос: располагает ли заемщик достаточным капиталом или качественными активами для предоставления необходимого обеспечения по кредиту? Кредитный инспектор обращает особое внимание на такие характеристики, как: срок службы, состояние и структура активов заемщика. Если активы заемщика – это устаревшее оборудование и технология, то их ценность в качестве кредитного обеспечения невелика, поскольку подобные активы будет трудно превратить в наличные средства в случае недостаточности доходов заемщика для погашения задолженности по кредиту.

5. Условия (Conditions)

Кредитный инспектор должен знать, как идут дела у заемщика или положение, складывающееся в соответствующей отрасли, а также то, как изменение экономических и других условий может повлиять на процесс погашения кредита. По документам кредит может показаться надежным с точки зрения обеспечения, но степень его надежности может понизиться в результате сокращения объема продаж или дохода в условиях экономического спада или роста процентных ставок, вызванного инфляцией. Для оценки состояния отрасли и экономических условий большинство банков создают информационные центры с базой данных, собирают различные информационные материалы и итоговые документы о научных исследованиях по отраслям, в которых действуют их основные заемщики.

6. Контроль (Control)

Последним фактором оценки кредитоспособности заемщика выступает контроль, который сводится к получению ответов на такие вопросы, как: насколько изменение законодательства, правовой, экономической и политической обстановки может негативно повлиять на деятельность заемщика и его кредитоспособность?

Схема показателей, называемая «Правило шести «Си» и применяемая банками США, – один из многих подходов оценки кредитоспособности и надежности заемщиков. Легко заметить, что принцип шести «Си» не лишен недостатков. Названные показатели, за некоторым исключением, не могут быть выражены непосредственно в цифровых величинах. Значит, и тут возникает проблемы надежности аргументации в пользу того или иного вывода.

Методика PARTS

В силу того, что рост уровня кредитоспособности заемщиков связан с повышением их ответственности за своевременное погашение ссуд и вместе с тем ужесточение требовательности банков при кредитовании, коммерческие банки в процессе принятия решения о выдаче кредитов должны уделять заслуженное внимание анализу последовательного соблюдения принципов кредитования.

Соблюдение принципов кредитования рассматривается в зарубежной литературе как необходимое условие его целесообразной организации. Так, в изданном в Великобритании руководстве по банковским услугам отмечается, что ключевой метрикой, в которой сосредоточены требования при выдаче ссуд заемщикам, является методика PARTS, включающая в себя следующие компоненты (табл. 2.1):

- Purpose – назначение, цель;
- Amount – сумма, размер;
- Repayment – оплата, возврат (долга и процентов);
- Term – срок;
- Security – обеспечение, залог.

В английских банках при оценке кредитоспособности потенциального заемщика применяются специальные анкеты. Ответы на многочисленные вопросы такой анкеты позволяют банкам принять положительное или отрицательное решение о предоставлении кредита. Вопросы формулируются на основе формальных и неформальных показателей: к первым относятся балансовые и прочие данные о финансовом состоянии заемщика, ко вторым – сведения о его кредитной истории, уровне менеджмента, учредителях.

Таблица 2.1

Структура качественного анализа кредитоспособности клиента на основе методики PARTS

Purpose	Насколько необходим данный кредит, выполнено ли технико-экономическое обоснование его использования? Законно ли целевое назначение кредита? Соответствует ли цель требуемой ссуды кредитной политике банка? Запрашивается ли кредит на новое производство, или на ранее существующее, на покрытие основных или оборотных средств?
Amount	Корректен ли расчет суммы кредита? Имеются ли подтверждающие документы? Достаточна ли запрашиваемая сумма? Как соотносится запрашиваемая сумма с величиной собственного капитала предприятия-заемщика и рыночной стоимостью акционерного капитала?

Repayment	Когда предполагается погашение кредита? Какова периодичность выплат по кредиту? Обоснован ли график погашения кредита? Каков источник погашения – будущие доходы, краткосрочные кредиты, реализация активов предприятия? Прогнозирование денежных потоков заемщика.
Term	Каким будет срок запрашиваемого кредита и, следовательно, срок отвлечения ресурсов банка? Когда ожидается погашение всей суммы кредита и процентов по нему?
Security	Предполагается ли обеспечение запрашиваемого кредита, имеется ли оно в наличии? Правильность и полнота оценки обеспечения кредита – грамотное оформление передачи прав на имущество, залоговые депозиты Изучение деталей оформления гарантий и страховых полисов Анализ стоимости и условий его переоценки

Модель Аргенти (А-модель)

Модель Аргенти или иначе А-score характеризует, в первую очередь, управленческий кризис, который может повлечь банкротство компании и, соответственно, уровень кредитоспособности заемщика. Автор модели – Джордж Аргенти – предположил, что *если компании грозит разорение, то процесс приближения к нему занимает несколько лет и имеет явные признаки.*

Определение вероятности банкротства компании начинается с предположений что:

- идет процесс, ведущий к банкротству;
- для своего завершения этот процесс требует нескольких лет;
- процесс может быть разделен на три стадии: недостатки, ошибки, симптомы.

Компании, движущиеся к банкротству, годами показывают несколько недостатков, очевидных задолго до фактической несостоятельности. Вследствие накопления этих недостатков предприятие может совершить фатальную ошибку, ведущую к банкротству (автор исходит из постулата что, организации, не имеющие недостатков, не совершают ошибок, ведущих к банкротству). Совершенные компанией ошибки начинают выявлять все известные симптомы приближающейся неплатежеспособности: ухудшение показателей (скрытое при помощи «творческих» расчетов), признаки дефицита наличности. Как правило, эти симптомы проявляются в последние два или три года процесса, ведущего к банкротству, который часто растягивается на срок от пяти до десяти лет.

При тестировании показателей в таблице необходимо присваивать одно из двух значений – либо «да», либо «нет». Каждому фактору каждой стадии присваивают определенное количество баллов и рассчитывают агрегированный показатель – А-счет. Промежуточные значения недопустимы, то есть необходимо оценить каждую позицию с точки зрения того, согласны ли вы с приведенным суждением или нет.

Пример расчета показателя представлен в табл. 2.2.

Максимально возможный А-счет 100 баллов.

«Проходной балл» – 25 баллов. Если показатель Аргенти для компании выше 25, то можно прогнозировать банкротство фирмы в течение 5 лет. Если общая «оценка» выше 34, компания находится на грани кризиса. У наиболее успешных фирм показатель Аргенти колеблется в пределах 5–18.

Необходимо подчеркнуть, что качественные методики анализа кредитоспособности заемщика зарубежными коммерческими банками являются неотъемлемым элементом процедуры принятия решения о выдаче кредита, так как позволяют провести первичную качественную оценку на начальном этапе рассмотрения кредитной заявки, тем самым, предопределяя обоснованность и ключевые направления последующего количественного анализа финансового состояния заемщика.

Говоря об эффективности рассмотренных выше методик качественной оценки кредитоспособности заемщика, следует отметить, что такого рода инструменты анализа кредитоспособности не могут использоваться как единственный механизм оценки заемщиков и тем более выступать в качестве гарантии эффективности и полноты кредитного анализа.

Таблица 2.2

Расчет вероятности банкротства по методике Аргенти

Показатель	Да/Нет	Балл	Балл по Аргенти
1. Недостатки			
Директор-автократ	нет	0	8
Председатель совета директоров является также директором	да	4	4
Пассивность совета директоров	нет	0	2
Внутренние противоречия в совете директоров (из-за различия в знаниях и навыках)	нет	0	2
Слабый финансовый директор	нет	0	2
Недостаток профессиональных менеджеров среднего и нижнего звена (вне совета директоров)	да	1	1
Недостатки системы учета в т.ч:			
– отсутствие бюджетного контроля	нет	0	3

Окончание табл. 2.2

Показатель	Да/Нет	Балл	Балл по Аргенти
– отсутствие прогноза денежных потоков	нет	0	3
– отсутствие системы управленческого учета затрат	нет	0	3
Вялая реакция на изменения (появление новых продуктов, технологий, рынков, методов организации труда и т.д.)	нет	0	15
Сумма баллов		5	43
Уровень недостатков низкий (проходной балл – 10)			
2. Ошибки			
Слишком высокая доля заемного капитала	да	15	15
Недостаток оборотных средств из-за слишком быстрого роста бизнеса	нет	0	15
Наличие крупного проекта (провал такого проекта подвергает фирму серьезной опасности)	нет	0	15
Сумма баллов		15	45
Уровень ошибок низкий (проходной балл – 15)			
3. Симптомы			
Ухудшение финансовых показателей	да	3	3
Использование «творческого бухучета»	нет	0	3
Нефинансовые признаки неблагополучия (ухудшение качества, падение «боевого духа» сотрудников, снижение доли рынка)	нет	0	3
Окончательные симптомы кризиса (судебные иски, скандалы, отставки)	нет	0	3
Сумма баллов		3	12
А-счет		23	100
Вероятность банкротства низкая (проходной балл для всех групп – 25)			

Это можно объяснить тем, что названные показатели (за некоторым исключением) не могут быть выражены и оценены количественно, и, следовательно, у кредитных работников могут возникнуть проблемы, связанные с правильностью и надежностью аргументирования того или иного вывода.

2.2. Анализ кредитоспособности заемщика на основе показателей финансовой отчетности

Наряду с рассмотренными выше методиками качественной анализа кредитоспособности заемщика коммерческие банки используют также систему оценки кредитоспособности, основанную на сальдовых

показателях финансовой отчетности, или методику количественного анализа, предполагающую:

- определение групп необходимых финансовых коэффициентов, характеризующих кредитоспособность заемщика;
- определение веса коэффициентов в рейтинговом показателе кредитоспособности;
- расчет рейтингового показателя кредитоспособности.

Анализ финансовых коэффициентов заключается в необходимости определить для каждого из них ограничения (нормативные, критические значения), отклонение от которых в ту или иную сторону не является положительным моментом в деятельности организации.

Для расчета веса финансовых коэффициентов в рейтинговом показателе необходимо:

- установить степень значимости каждого финансового коэффициента для оценки кредитоспособности заемщика;
- уточнить вес каждого финансового коэффициента на основе анализа финансовой отчетности и информации об отрасли деятельности организации.

Рейтинговый показатель организации-заемщика выражается в баллах и рассчитывается по формуле, в которой учитываются вес финансового показателя, его категория в зависимости от полученного значения и границ применения, а также количественное значение показателя. В соответствии с полученной суммой баллов заемщику присваивается определенный класс, который позволяет сделать заключение о возможности предоставления кредитных ресурсов.

В качестве одного из примеров рассмотрим методику количественного анализа, используемую коммерческими банками США. Данная методика базируется на группах основных финансовых показателей фирмы.

1. Коэффициенты ликвидности

1.1. Коэффициент текущей ликвидности (Ктл) характеризует платежеспособность предприятия на период, равный средней продолжительности одного оборота краткосрочной дебиторской задолженности. Данный коэффициент предполагает сопоставление текущих активов, то есть средств, которыми располагает клиент в различной форме с текущими пассивами, то есть обязательствами ближайших сроков погашения. Если долговые обязательства превышают средства клиента, заемщик является некредитоспособным. Исходя из этого условия формируются нормативные уровни коэффициента. Значение коэффициента, как правило, не должно быть меньше 1. Исключение допускается только для клиентов банка с очень быстрой оборачиваемостью капитала. Таким образом, указанный коэффициент позволяет оценить оборачиваемость вложенных краткосрочных кредитных

средств. Формула для определения коэффициента текущей ликвидности представлена ниже (2.1):

$$K_{тл} = \text{Текущие активы} / \text{Текущие пассивы}. \quad (2.1)$$

Данный показатель оценивается следующим образом:

«отлично» – 1,0 и более;

«хорошо» – от 0,75 до 1,0;

«удовлетворительно» – от 0,5 до 0,75;

«неудовлетворительно» – менее 0,5.

1.2. Коэффициент покрытия (K_n)

Коэффициент покрытия показывает платежные возможности предприятия не только при условии своевременных расчетов с дебиторами и реализации готовой продукции, но и при продаже в случае необходимости материальных оборотных средств.

Величина данного коэффициента зависит от факторов, связанных со спецификой деятельности заемщика: отрасли производства, длительности производственного цикла, структуры запасов и затрат. Рассчитывается показатель по формуле (2.2):

$$K_n = \text{Ликвидные активы} / \text{Текущие пассивы}. \quad (2.2)$$

Данный показатель может быть оценен следующим образом:

«отлично» – более 1,74;

«хорошо» – от 1,5 до 1,74;

«удовлетворительно» – от 1,0 до 1,49;

«неудовлетворительно» – до 1,0.

Ликвидные активы представляют собой ту часть текущих пассивов, которая относительно быстро превращается в наличность, предназначенную для погашения долга. К ликвидным активам в мировой банковской практике относятся денежные средства и дебиторская задолженность, в российской практике – также часть быстро реализуемых запасов. С помощью коэффициента покрытия можно прогнозировать способность заемщика быстро высвобождать из оборота средства в денежной форме для погашения долга банка в срок.

2. Коэффициенты финансовой устойчивости

Коэффициенты финансовой устойчивости показывают, как распределяется риск между владельцами компании и ее кредиторами. Активы могут быть профинансированы за счет либо собственных средств (акционерного капитала), либо заемных. Чем выше отношение заемных средств к собственности акционеров, чем выше риск кредиторов и тем

осторожнее должен относиться банк к выдаче новых кредитов данному предприятию.

Относительную величину собственных средств характеризует коэффициент автономии (K_a), рассчитываемый следующим образом (2.3):

$$K_a = \text{Собственный капитал} / \text{Совокупный капитал}. \quad (2.3)$$

Сумма собственного капитала определяется как сумма, отраженная в первом разделе пассива баланса, за вычетом суммы убытков в отчетном периоде. Совокупный капитал компании определяется как итоговая величина баланса за вычетом тех же статей убытков.

Значения данного показателя оцениваются следующим образом:

«отлично» – 60% и более;

«хорошо» – от 30 до 60%;

«удовлетворительно» – менее 30%.

3. Коэффициенты рентабельности и деловой активности

Анализ эффективности деятельности предприятия проводится по двум направлениям:

1) анализ рентабельности;

2) анализ деловой активности.

Рентабельность предприятия отражает степень прибыльности его деятельности. Деловая активность – это интенсивность его деятельности (скорость оборачиваемости его средств).

Анализ рентабельности заемщика осуществляется путем расчета коэффициента рентабельности от основной деятельности, определяемого в виде отношения суммы прибыли от реализации за определенный период (квартал, полугодие и т.д.) к сумме выручки от реализации за этот же период, формула (2.4):

$$K_r = \text{Прибыль от реализации} / \text{Выручка от реализации} \quad (2.4)$$

Данный коэффициент показывает, сколько прибыли приходится на единицу стоимости реализованной продукции. Характеристика значений этого коэффициента по степени их приемлемости (достаточности) для банка следующая:

«отлично» – более 20 %;

«хорошо» – от 15,1 до 20 %;

«удовлетворительно» – от 10,0 до 15 %;

«неудовлетворительно» – менее 10 %.

В некоторых случаях причиной малой рентабельности деятельности заемщика является намеренное уменьшение суммы налога на прибыль за счет увеличения себестоимости продукции. Поэтому при проведении финансового анализа заемщика кредитному инспектору в обязательном

порядке необходимо выяснить причины неудовлетворительного значения коэффициента рентабельности. Показатели, характеризующие рентабельность предприятия-заемщика, тесно связаны с остальными группами показателей и свидетельствуют об общей эффективности работы компании, об успешности политики ее руководства и отдельных служб.

Показатели деловой активности позволяют оценить эффективность использования руководством компании ее активов. Цель расчета коэффициентов данной группы состоит в том, чтобы определить скорость оборачиваемости задолженности и запасов.

Коэффициенты деловой активности дополняют показатели ликвидности и позволяют сделать более обоснованным заключение. Например, если показатели ликвидности растут за счёт увеличения дебиторской задолженности и стоимости запасов при одновременном замедлении их оборачиваемости, нельзя повышать класс кредитоспособности заемщика.

В группу коэффициентов деловой активности входят следующие показатели:

- оборачиваемость запасов;
- оборачиваемость дебиторской задолженности;
- оборачиваемость внеоборотных активов;
- оборачиваемость активов.

Все эти коэффициенты рассчитываются по единой формуле (2.5):

$$ОБ = ОСТ \times Д / С, \quad (2.5)$$

где ОБ – оборачиваемость соответствующего вида активов в днях;

ОСТ – среднеарифметическая сумма данного актива за период (сумма на начало периода + остаток на конец периода, деленное на 2);

Д – сумма календарных дней в периоде (90 дней — для 1-го квартала, 180 дней — для двух кварталов и т.д.);

С – сумма выручки от реализации за период или затрат на производство и продажу.

Нормативными оценками данных показателей являются следующие значения:

Для коэффициента оборачиваемости запасов сырья и материалов промышленных предприятий:

- «хорошо» – от 20 до 40 дней;
- «удовлетворительно» – от 10 до 20 дней или от 40 до 60 дней;
- «неудовлетворительно» – менее 10 или более 60 дней.

Для коэффициента оборачиваемости готовой продукции и товаров промышленных предприятий:

- «отлично» – до 5 дней;
- «хорошо» – от 5 до 15 дней;
- «удовлетворительно» – от 15 до 30 дней;

«неудовлетворительно» – свыше 30 дней;

Для коэффициента оборачиваемости готовой продукции и товаров (для прочих товаров):

«отлично» – менее 30 дней;

«хорошо» – от 30 до 60 дней;

«удовлетворительно» – от 60 до 90 дней;

«неудовлетворительно» – свыше 90 дней.

Для коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности:

«отлично» – до 30 дней;

«хорошо» – до 60 дней;

«удовлетворительно» – до 90 дней;

«неудовлетворительно» – более 90 дней.

Критической для заемщика является ситуация, когда срок оборачиваемости дебиторской задолженности значительно больше срока оборачиваемости обязательств перед кредиторами.

При анализе состава дебиторской задолженности нужно обращать внимание на следующие обстоятельства:

- сроки и реальность ее погашения;
- финансовое положение непосредственных дебиторов и их платежеспособность;
- сосредоточена ли дебиторская задолженность у одного покупателя и не является ли она безнадежно просроченной;
- растет ли дебиторская задолженность опережающими темпами по сравнению с объемом продаж и каковы причины этого.

При расчете коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности сумма всей дебиторской задолженности уменьшается на величину безнадежной дебиторской задолженности.

4. Коэффициент покрытия долга

Коэффициент покрытия долга (Кпд) показывает способность компании обслуживать свои долговые обязательства за счет прибыли, полученной от ее основной деятельности. Долговые обязательства включают сумму основного долга, проценты, арендные платежи.

Особое значение этот коэффициент приобретает при высоких темпах инфляции, когда величина процентов уплаченных может приближаться к основному долгу клиента или даже превышать его. Чем большая часть прибыли направляется на покрытие процентов уплаченных и других фиксированных платежей, тем меньше ее остается для погашения долговых обязательств и покрытия рисков, то есть тем хуже кредитоспособность клиента. Коэффициент также позволяет проанализировать сумму кредита, которая может быть предоставлена заемщику.

Согласно простому определению Кпд, значение этого коэффициента, превышающее 1, подразумевает, что компания сможет обслуживать свои

долговые обязательства, включая основную сумму долга и проценты за счет операционного дохода, полученного в течение года. С другой стороны, значение меньше 1 может означать, что доходы, полученные в течение года, недостаточны для удовлетворения всех текущих долговых обязательств компании.

Рассмотрим методы расчета Кпд, порядок анализа и улучшения этого показателя.

Традиционный метод расчета Кпд

В этом методе при расчете Кпд учитывается скорректированная прибыль, формула (2.6):

$$Кпд = \text{Скорректированная чистая прибыль} / \text{Общий долг}, \quad (2.6)$$

где скорректированная чистая прибыль = Прибыль после налогообложения (чистая прибыль) – Неденежные доходы (доходы по начислению) + Процентные расходы – Дивиденды;

Общий долг = Расходы на погашение основной суммы долгосрочного долга + Процентные расходы.

Расчет Кпд по денежному потоку

Этот метод учитывает в расчете Кпд чистую прибыль, полученную от операционного денежного потока (Пч). Формула для этого метода (2.7):

$$Кпд = Пч / \text{Общий долг}. \quad (2.7)$$

Денежные средства, доступные для обслуживания долга = Чистый денежный поток от операционной деятельности + Процентные расходы – Дивиденды.

Чистый денежный поток от операционной деятельности = Скорректированная чистая прибыль + / – Изменения в оборотном капитале.

Необходимо отметить, что все названные показатели, составляющие основу количественной оценки кредитоспособности заемщика, взаимосвязаны и образуют единую комплексную систему.

При проведении количественного анализа кредитоспособности заемщика необходимо анализировать коэффициенты в динамике, а также сравнивать с коэффициентами конкурирующих предприятий и со среднеотраслевыми показателями.

Перечисленные финансовые коэффициенты можно рассчитывать на основе фактических отчетных данных или прогнозных величин на планируемый период. При стабильной экономике или относительно стабильном положении заемщика оценка его кредитоспособности в будущем может опираться на фактические характеристики за прошлые

периоды. В зарубежной практике такие фактические показатели берут как минимум за три года. В этом случае основой расчета коэффициентов кредитоспособности являются средние за год (квартал, полугодие, месяц) остатки запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, средств в кассе и на счетах в банке, размер акционерного капитала (уставного фонда), собственного капитала и т.д.

На основании изложенных выше показателей деятельности клиента, кредитный инспектор, применяя комплексную рейтинговую систему и проводя анализ в соответствии с действующими методиками определения группы кредитного риска и кредитной политикой банка (то есть путем начисления баллов по заранее принятым критериям), присваивает заемщику определенный класс, определяя тем самым группу риска.

Рейтинговая оценка предприятия-заемщика (R) является обобщающим выводом анализа кредитоспособности. Рейтинг определяется в баллах. Сумма баллов рассчитывается путем умножения классности каждого коэффициента и его доли в совокупности, формула (2.8).

$$R = \sum (\text{Вес } i\text{-го показателя} \times \text{Категория } i\text{-го показателя}). \quad (2.8)$$

На основе данного показателя определяется класс заемщика.

Первоклассным по кредитоспособности заемщикам коммерческие банки могут открывать кредитную линию, выдавать в разовом порядке бланковые (без обеспечения) ссуды с установлением более низкой процентной ставки, чем для остальных заемщиков.

Кредитование второклассных заемщиков осуществляется банками в обычном порядке, то есть при наличии соответствующих обеспечительских обязательств (гарантий, залога и т.д.). Процентная ставка зависит от вида обеспечения.

Предоставление кредитов клиентам третьего класса связано для банка с серьезным риском. Таким клиентам в большинстве случаев банки кредитов не выдают, а если выдают, то размер предоставляемой ссуды не должен превышать размер уставного фонда. Процентная ставка за кредит устанавливается на высоком уровне.

После составления заключения и расчета группы риска (классности заемщика) кредитный инспектор выносит окончательное решение вопроса на рассмотрение кредитного комитета.

Следует учесть, что каждый банк, как правило, применяет собственную систему оценки группы риска кредитного продукта, но старается сделать ее максимально приближенной к мировым стандартам, и, следовательно, рекомендациям международных аудиторских компаний (Arthur Andersen, KPMG, Price Waterhouse, Deloitte & Tooshe, Coopers & Lybrand, Ernst & Young).

Следует подчеркнуть, что система финансовых показателей, на которых строится количественный анализ кредитоспособности заемщиков, используемая зарубежными и российскими коммерческими банками, практически универсальна – различия заключаются в основном в формулировке и наборе исследуемых коэффициентов.

Расчет и детальное исследование рассмотренных коэффициентов в динамике может дать комплексное отражение состояния дел заемщика, однако в силу ориентации данной методики на прошлые результаты деятельности целесообразно дополнить ее прогнозными оценками специалистов.

2.3. Оценка кредитоспособности заемщика по модели Д. Чессера

Модель Чессера – это еще одна зарубежная методика оценки кредитоспособности, которая отличается от других методик тем, что помимо оценки вероятности невозврата кредита данная модель также оценивает и другие риски, коррелирующие с возможностью банкротства. В целом данная модель имеет неплохую обобщающую способность – сам Д. Чессер проводил исследование на 37 «привлекательных» и 37 «непривлекательных» кредитах, причем данные фирм-заемщиков были взяты за год до предоставления им кредита. Таким образом, модель Чессера позволяет прогнозировать невыполнение клиентом условий договора о кредите. Невыполнение подразумевает не только непогашение кредита, но и любые другие отклонения, делающие отношения между кредитором и заемщиком менее выгодными по сравнению с первоначальными условиями.

Формула расчета модели Д. Чессера (2.9):

$$\begin{aligned} Z = & - 2,0434 - 5,24 \cdot X_1 + 0,0053 \cdot X_2 - 6,6507 \cdot X_3 + 4,4009 \cdot X_4 \\ & - 0,0791 \cdot X_5 - 0,102 \cdot X_6. \end{aligned} \quad (2.9)$$
$$P = 1 / (1 + e^{-Z}),$$

где $e = 2,71828$ (число Эйлера);

X_1 – (денежные средства + краткосрочные фин. вложения)/оборотные + внеоборотные активы;

X_2 – выручка от продаж / (денежные средства + краткосрочные фин. вложения);

X_3 – (прибыль (убыток) до налогообложения) / (оборотные + внеоборотные активы);

X_4 – (долгосрочные обязательства + краткосрочные обязательства) / (оборотные + внеоборотные активы);

X_5 – внеоборотные активы / чистые активы.

X_6 – оборотный капитал / выручка от продаж.

P – вероятность банкротства предприятия (значение показателя находится в интервале от 0 до 1).

Если $P < 0,5$, то можно сделать вывод, что финансовое положение у предприятия стабильное и риск банкротства невелик.

Дать более детальную оценку кредитоспособности можно на основе данных табл. 2.3.

Таблица 2.3

Детальная оценка кредитоспособности заемщика по модели Д. Чессера

Вероятность банкротства	Характеристика финансового состояния
$0,8 < P < 1,0$	Финансовое положение предприятия критическое
$0,6 < P < 0,8$	Платежеспособность предприятия на грани риска банкротства
$0,4 < P < 0,6$	Финансовое состояние предприятия удовлетворительное
$0,2 < P < 0,4$	Кредитоспособность предприятия на хорошем уровне
$0,0 < P < 0,2$	Финансовое положение предприятия отличное

Модель оценки рейтинга заемщика Чессера подходит для оценки надежности кредитов. Однако, используя математические методы при управлении ссудами банка, необходимо иметь в виду, что предоставление коммерческих кредитов не есть чисто механический акт. Это сложный процесс, в котором важны как человеческие отношения между сторонами, так и понимание технических аспектов. Отметим что, данная математическая модель не учитывает роль межличностных отношений, а в практике кредитного анализа и кредитования этот фактор необходимо учитывать.

2.4. Оценка кредитоспособности по методике Сбербанка

Данная методика разработана на основе Приложения к Регламенту предоставления кредитов юридическим лицам Сбербанком России для определения финансового состояния и степени кредитоспособности Заемщика (Регламент предоставления кредитов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям Сбербанком России, и его филиалами. с доп. и изм. № 285-З-р от 30.06.2006). Для оценки финансового состояния заемщика используются три группы оценочных показателей:

- коэффициенты ликвидности;
- коэффициент наличия собственных средств;
- показатели оборачиваемости и рентабельности.

Все группы оцениваются при помощи пяти коэффициентов:

- К1 – коэффициент абсолютной ликвидности;
- К2 – промежуточный коэффициент покрытия;
- К3 – коэффициент текущей ликвидности;
- К4 – соотношение собственных и заемных средств;
- К5 – рентабельность продукции (продаж).

Расчет показателей производится на основе бухгалтерской отчетности.

Оценка результатов расчетов пяти коэффициентов заключается в присвоении заемщику категории по каждому из этих показателей на основе сравнения полученных значений с установленными достаточными. В зависимости от фактической величины рассчитанных оценочных показателей финансового состояния заемщика определяется категория коэффициента. Категории коэффициентов представлены в табл. 2.4

Таблица 2.4

Критерии определения категории коэффициента

Коэффициент	Категория (к)		
	1	2	3
К1	0,2 и выше	0,15–0,2	менее 0,15
К2	0,8 и выше	0,5–0,8	менее 0,5
К3	2,0 и выше	1,0–2,0	менее 1,0
К4, кроме торговли	1,0 и выше 0	0,7–1,0	менее 0,7
К4, для торговли	0,6 и выше	0,4–0,6	менее 0,4
К5	0,15 и выше	менее 0,15	менее 0

Итоговый балл заемщика устанавливается по методу суммы мест в соответствии с зависимостью, формула (2.10):

$$S = 0,11 \times k_1 + 0,05 \times k_2 + 0,42 \times k_3 + 0,21 \times k_4 + 0,21 \times k_5 \quad (2.10)$$

где k_1, k_2, k_3, k_4, k_5 – категории коэффициентов К1, К2, К3, К4, К5.

Далее определяется сумма баллов по этим показателям в соответствии с их весами. Расчет оценочных показателей представить в табл. 2.5.

Таблица 2.5

Расчет оценочных показателей

Показатель	Значение			Категория			Вес показателя
	20XX	20XX	20XX	20XX	20XX	20XX	
К1							0,11
К2							0,05
К3							0,42
К4							0,21
К5							0,21

Следует отметить, что использование в расчетах порядковых номеров категорий вышеуказанных коэффициентов вместо их фактических значений снижает вероятность искажения результата вследствие использования «модели суммы» и является достаточно эффективным способом устранения присущего интегральным моделям недостатка. Класс кредитоспособности заемщика в соответствии с рассматриваемой методикой определяется по итоговому баллу:

- первоклассные заемщики (кредитование не вызывает сомнений, имеют балл, значение которого не превышает 1,05 пункта, такое значение формируется, если все коэффициенты относятся к первой категории, за исключением второго, который может быть второй категории);

- второклассные заемщики (кредитование требует дополнительной проверки, имеют балл, значение которого находится в пределах от 1,05 до 2,42 пункта);

- третьеклассные заемщики (кредитование связано с повышенным риском, имеют балл, значение которого превышает 2,42 пункта).

Далее определяется класс кредитоспособности заемщика и структура итоговой оценки (табл. 2.6).

Таблица 2.6

Определение класса кредитоспособности заемщика

Показатель	Взвешенные баллы			Структура, %		
	20XX	20XX	20XX	20XX	20XX	20XX
К1						
К2						
К3						
К4						
К5						
Общий балл				100,00	100,0	100,00
Класс						

По итогам анализа можно сделать вывод о кредитоспособности заемщика и её динамике, а также условиях предоставления кредита.

2.5. Оценка кредитоспособности по кредитной истории

В основе оценки кредитоспособности заемщика данным методом лежит изучение его кредитной истории, связанной с получением и возвратом кредитов. Банк использует сведения, содержащиеся в заявлении на выдачу ссуды: имя, адрес местожительства, номер пенсионного свидетельства. На основе этих данных собирают информацию о случаях неплатежа у различных кредитных организаций и любых других получателей платежей от физических лиц (налоговых, коммунальных и т.д.). Таким образом, составляется кредитная история.

В России действует Федеральный закон «О кредитных историях», создаются специальные бюро по кредитным историям.

Основным документом, регулирующим деятельность Бюро кредитных историй (БКИ) в Российской Федерации, является Федеральный закон от 30.12.2004 N 218-ФЗ (ред. от 24.07.2007) «О кредитных историях» (принят ГД ФС РФ 22.12.2004).

Согласно ему, *кредитная история* – это совокупность информации о заемщике и заключенных им кредитных договорах, состоящая из открытой (титульной) и закрытой (конфиденциальной) частей и хранящаяся в бюро кредитных историй.

Бюро кредитных историй – юридическое лицо, осуществляющее деятельность по получению информации из соответствующих источников, формированию, хранению и обработке кредитных историй, а также предоставлению кредитных отчетов по запросу пользователей. Бюро кредитных историй (БКИ) – организация (как правило, частная), занимающаяся сбором, обработкой, хранением и распространением сведений, относящихся к кредитной истории отдельных граждан, включая такие сведения, как остаток задолженности или кредитные линии, историю внесения платежей, случаи непогашения кредита, банкротства.

Идея создания структуры, которая могла бы хранить и обрабатывать информацию о кредитных историях (или о хронологии проведения клиентами операций), не нова. Предшественниками БКИ были: каталоги (книжки) кредитных и финансовых учреждений; банки данных кредитных организаций; базы данных клиентов; автоматизированные базы данных операций клиентов и др. Все они должны были хранить и накапливать истории проведения кредитных операций различными кредитно-финансовыми учреждениями, то есть, по сути, выступали первыми зачатками современных БКИ.

Создатели бюро кредитных историй изначально предполагали, что их развитая система должна упорядочить кредитную деятельность банков, сделать ее менее рискованной и более оперативной. В большинстве стран мира кредиторы (банки, финансовые компании, компании-эмитенты кредитных карт, инвестиционные компании, торговые фирмы, предоставляющие коммерческие кредиты) на постоянной основе обмениваются информацией о платежеспособности заемщиков через БКИ, что обусловлено проблемой асимметрии информации в сфере финансового посредничества.

Недостаточность сведений о партнере, доступных при заключении сделки, ведет к неэффективности распределения кредитных ресурсов. Так, кредитор обычно не в состоянии точно оценить будущие доходы и риски, связанные с инвестиционными проектами, для осуществления которых заемщик берет ссуду. Поэтому банк устанавливает одинаковые

процентные ставки по кредитам для всех, что порождает проблему отрицательного отбора.

Кроме того, кредиторы не всегда могут контролировать действия заемщиков после получения ссуды. Заемщик может осуществлять деятельность, увеличивающую риск неплатежеспособности или стремиться укрыть доходы от своих инвестиций, чтобы не платить по долгам. Следствием этого становятся снижение объемов кредитования и установление высоких процентных ставок. Таким образом, возникает проблема морального риска.

В условиях асимметрии информации лучшие заемщики платят повышенную премию за риск, а худшие – заниженную. Поскольку ненадежные заемщики сильнее стремятся получить кредит, чем платежеспособные, эффективность распределения кредитных ресурсов снижается. В результате часть потенциально надежных и прибыльных проектов не реализуется.

При ухудшении положения в нефинансовом секторе оценка рисков и отбор заемщиков усложняются, процентные ставки повышаются, что заставляет лучших заемщиков уйти с рынка. При этом ненадежные заемщики соглашаются на невыгодные условия, поскольку знают, что все равно вряд ли вернут ссуду. Следствием этого становятся либо рискованная кредитная политика и угроза финансовой состоятельности самих кредиторов, либо их стремление максимально ограничить выдачу ссуд, несмотря на наличие на рынке надежных заемщиков.

Мировой опыт показывает, что решить эти проблемы можно только с помощью бюро кредитных историй, созданных для обмена информацией о заемщиках между кредиторами (рис. 2.2).

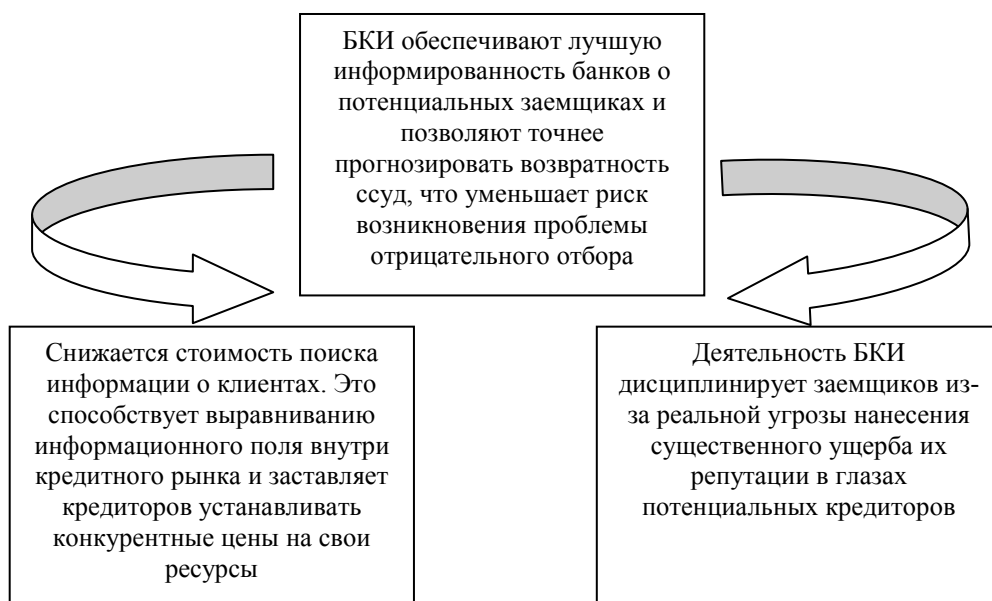


Рис. 2.2. Роль бюро кредитных историй в финансово-кредитных отношениях

Бюро кредитных историй выступают в качестве информационных посредников, либо учрежденных и принадлежащих самим кредиторам, либо действующих независимо и получающих прибыль от своей деятельности. Кредиторы снабжают БКИ данными о своих клиентах. Бюро сопоставляет их с информацией, полученной из других источников (суды, государственные регистрационные и налоговые органы и т.д.) и формирует картотеку на каждого заемщика.

При регулярном и достоверном предоставлении БКИ информации о своих клиентах кредиторы могут постоянно получать отчеты о кредитных операциях потенциальных заемщиков. Жесткость правил обусловлена тем, что бюро кредитных историй, особенно принадлежащие самим кредиторам, подвержены конфликту интересов: каждый хочет получать полную и достоверную информацию, не предоставляя своих данных. Другими словами, деятельность БКИ основана на принципе взаимного обмена информацией, который устанавливается в соглашении между ним и кредиторами. Речь идет о проблеме так называемых «карманных» бюро, то есть о ситуации, когда БКИ учреждено и принадлежит конкретному кредитору, в частности коммерческому банку. По мнению экспертов, она весьма актуальна для России.

Так, Сбербанк, являясь одним из лидеров на рынке потребительских кредитов, не демонстрировал сильного желания делиться информацией о заемщиках с другими банками и только 27 марта 2006 г. подписал договор об обмене негативной информацией о заемщиках-физических лицах с Национальным бюро кредитных историй.

Похожая проблема возникает в случае, когда некий собственник учреждает или покупает банк для проведения финансовых потоков своих или партнерских предприятий (*проблема «карманных» банков*). В условиях рынка любые «карманные» предприятия не могут длительное время оставаться прибыльными или рентабельными, не используя развитые экономические рыночные связи.

Важная особенность российской банковской системы – недостаточная правовая защищенность банков как кредиторов. Если во всем мире банковский кредит, обеспеченный залогом, в случае банкротства заемщика гасится за счет заложенного имущества, то в России оно попадает в общую конкурсную массу, и банки оказываются в конце очереди кредиторов. Поэтому они неохотно выдают кредиты малому бизнесу, опасаясь сложностей с их возвратом.

Бюро кредитных историй предоставляют отчеты о кредитных операциях в зависимости от наличия информации о потенциальном заемщике, вида кредита и, что самое важно, степени детализации, необходимой кредитору. Самый простой отчет содержит информацию о прошлых невозвратах и просрочках ссуд – так называемые «*черные*», или «*негативные*» данные.

Самые детальные отчеты – «белые», или «*позитивные*» – включают весь комплекс информации об активах и пассивах ссудополучателя, гарантиях, структуре задолженности по срокам и времени погашения, его занятости и истории семьи. От степени детализации отчета зависит и его цена. Стоимость базового отчета достаточно низка и колеблется от 1 долл. в Великобритании и США, 2 долл. в Италии до 3 долл. в местных БКИ Аргентины.

Наиболее развитые БКИ составляют кредитные рейтинги заемщиков, основываясь на их характеристиках и кредитной истории, а также используют собранные данные для разработки статистических моделей, способствующих продвижению финансовых инструментов, определению стоимости кредита, установлению и регулированию кредитных лимитов.

Первые БКИ появились на рынке потребительского кредитования. Как и рынок кредитования малого бизнеса, он характеризуется большим количеством потенциальных заемщиков, стремящихся получить ссуды небольшого объема. Поэтому индивидуальная оценка каждого из них требует дополнительных затрат и невыгодна кредиторам. Таким образом, БКИ, аккумулирующие информацию, полученную от многих кредиторов в течение нескольких лет, обладают базой данных для формирования широкого информационного поля и построения статистических моделей оценки риска кредитования.

В России бюро кредитных историй действуют на основе лицензий, выдаваемых *Федеральной службой по финансовым рынкам* (ФСФР), которая также выступает контролирующим и надзорным органом в этой сфере. Функционирование современной системы БКИ теоретически должно способствовать упрощению схем получения кредита, ссуды и всевозможных сопутствующих банковских (и не только) услуг, таких как оформление кредитных и депозитных карт, овердрафта и т.д., что существенно снизит операционные издержки банков. По мнению специалистов, система БКИ начнет работать в полную силу не раньше, чем через три-четыре года, а за это время должны быть выявлены и устранены все возникающие проблемы.

Хотя масштабы потребительского кредитования в России существенно отстают от достигнутых в развитых странах, регулирующие органы ужесточают контроль над рынком, отмечая рост числа плохих долгов.

В марте 2006 г. ЦБ РФ начал проверки коммерческих банков на предмет их обязательного взаимодействия с БКИ. К настоящему времени создано и зарегистрировано более 30 БКИ, многие из них уже передают информацию о заемщиках в Центральный каталог кредитных историй (ЦККИ) ЦБ РФ.

Важная особенность функционирования БКИ – использование так называемых «меток» в кредитных историях, или критериев ранжирования нарушений по погашению своих финансовых обязательств.

Существуют три основных критерия («метки»):

- невозврат ссуды в прошлом (или «черная метка»);
- средняя просрочка платежей («серая метка»);
- «нормальная», приемлемая банками просрочка платежа не более 5 дней.

Наличие либо отсутствие подобных «меток» в кредитной истории заемщика может стать решающим фактором при принятии решения о выдаче ему ссуды или кредита. Предполагается, что, если нарушений в выплатах по ссудам и кредитам у заемщика нет, ему будут предоставляться льготные условия как по получению кредита, так и по его погашению.

Состав кредитной истории заемщика представлен в табл. 2.7.

Таблица 2.7

Состав сведений кредитной истории

Тип заемщика	
Физическое лицо	Юридическое лицо (ПБОЮЛ)
Открытая (титульная) часть	
– фамилия, имя, отчество; – ИНН (при его наличии); – идентификатор субъекта кредитной истории, присвоенный заемщику бюро кредитных историй.	– полное и сокращенное наименования юридического лица (индивидуального предпринимателя); – государственный регистрационный номер записи сведений о создании юридического лица (регистрации индивидуального предпринимателя) в соответствующем едином государственном реестре; – ИНН и идентификатор субъекта кредитной истории, присвоенный заемщику – юридическому лицу (индивидуальному предпринимателю) бюро кредитных историй.
Закрытая (или конфиденциальная) часть	
– паспортные данные заемщика; – место регистрации и фактическое место жительства; – информация об обязательстве заемщика*.	– паспортные данные; – место регистрации и фактическое место жительства руководителя и главного бухгалтера заемщика – юридического лица (индивидуального предпринимателя) и лиц, осуществляющих обязанности единоличного или коллегиального органа управления, а также имеющих право давать обязательные для заемщика – юридического лица указания и подписывать договоры; – сведения об аффилированных лицах данного заемщика и этапах процедуры банкротства заемщика; – судебные акты в отношении юридического лица и др.

*Информация об обязательстве заемщика (физического лица) включает сумму обязательства на дату заключения кредитного договора, срок возврата кредита в полном объеме, срок уплаты процентов, способ обеспечения обязательств заемщика по кредитному договору, наличие и содержание дополнительных соглашений к нему, изменяющих информацию, подлежащую включению в кредитную историю, фактический срок возврата суммы кредита заемщиком, фактический срок

уплаты процентов, фактический срок промежуточных (очередных) платежей при частичном исполнении обязательства по кредитному договору, информацию о погашении задолженности по кредитному договору за счет обеспечения в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения заемщиком своих обязательств).

Взаимодействие между кредитной организацией и БКИ производится по следующей схеме (рис. 2.3).

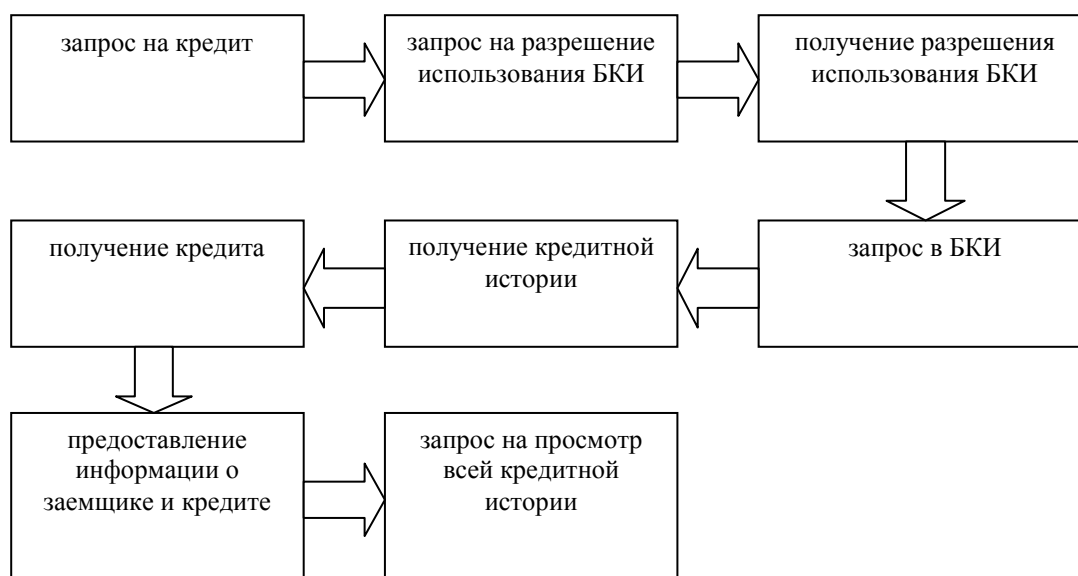


Рис. 2.3. Схема взаимодействия между кредитной организацией и БКИ

Итак, в результате внедрения БКИ в российскую банковскую систему упрощается деятельность коммерческих банков, снижаются риски для всех участников процесса кредитования, возникает механизм контроля заемщиков. Это положительно скажется на развитии рынка кредитования, в том числе потребительского. У заемщиков появляется серьезный стимул к добросовестному выполнению своих финансовых обязательств (причем не только перед кредитными учреждениями).

В качестве негативных моментов отметим недостаточные правовую защищенность кредитных организаций и нормативно-правовое регулирование БКИ, наличие проблемы «карманных» бюро, потенциальный риск потери конфиденциальности для заемщиков.

2.6. Оценка кредитоспособности заемщика-физического лица

Кредитование физических лиц – весьма рискованная операция, и увеличение доли таких кредитов увеличивает кредитный риск банка. Уменьшить возможные потери позволяет точная оценка способности заемщика выполнять свои кредитные обязательства, поэтому так важна грамотная организация проведения процедуры оценки кредитоспособности.

Исследователи проблем оценки кредитоспособности физического лица выделяют три основных метода оценки:

- а) скоринговая оценка;
- б) андеррайтинг;
- в) оценка финансового положения клиента.

Скоринг

Скоринг – это математическая (статистическая) модель, с помощью которой на базе уже имеющейся у клиента кредитной истории банк определяет вероятность возвращения кредита в назначенный срок. Скоринг использует те характеристики, которые наиболее тесно связаны с надежностью (ненадежностью) клиента

В России банки используют разные модели скоринговых оценок кредитоспособности физического лица, которые приспособлены к российским условиям. При оценке в баллах системы отдельных показателей на первом этапе дают предварительную оценку возможности выдачи кредита, основанную на данных анкеты – заявления заёмщика. По результатам заполнения анкеты – заявления определяют число набранных заемщиком баллов и подписывают протокол оценки возможности получения ссуды. Если сумма баллов менее 30, в протоколе фиксируют отказ в выдаче ссуды, если же было набрано более 30 баллов, то на втором этапе риск оценивается более тщательно с учетом дополнительных фактов.

К преимуществам скоринговых моделей можно отнести:

- а) снижение уровня невозврата кредита, быстрота и беспристрастность принятия решений;
- б) возможность эффективного управления кредитным портфелем;
- в) отсутствие длительного обучения сотрудников кредитного департамента;
- г) возможность провести экспресс-анализ заявки на кредит в присутствии клиента.

Однако скоринговая оценка кредитоспособности не так уж и проста, как кажется на первый взгляд и сопряжена с рядом трудностей. Одна из них заключается в том, что определение оценивающих характеристик производится только на базе информации о тех клиентах, которым банк уже предоставлял кредит.

Другая, наиболее значимая на наш взгляд, проблема состоит в том, что из-за того, что скоринговые модели строятся на основе выборки из числа клиентов, обратившихся ранее, сотрудникам банка приходится периодически проверять качество работы системы и с его ухудшением разрабатывать новую технологию скоринга.

На текущий момент российские банки оценивают такие характеристики как:

- 1) доход;
- 2) количество иждивенцев;

3) наличие в собственности автомобиля (при этом различают автомобиль отечественного и иностранного производства, обязательно учитывая срок, прошедший с момента его выпуска);

4) наличие земельного участка (рассматривается его площадь и удаленность от центра города);

5) стаж работы;

6) должность;

7) образование.

Несомненно, сегодня это основные параметры, по которым можно определить степень кредитоспособности физического лица. Однако непрерывная корректировка скоринговой методики позволит расширить и изменить перечень оцениваемых характеристик, и те клиенты, которые сегодня попадают в группу ненадежных заемщиков, при последующем анализе кредитной деятельности, возможно, будут отнесены к числу заемщиков, имеющих низкую невозвратность кредитов.

Андеррайтинг

При ипотечном кредитовании физических лиц основной способ снижения кредитного риска банка – проведение андеррайтинга заемщика, то есть оценки вероятности погашения кредита, предполагающей анализ платежеспособности потенциального клиента в порядке, установленном банком, а так же принятие положительного решения по заявлению о выдаче ипотечного кредита или отказ в предоставлении ссуды

В связи с тем, что процедура андеррайтинга сложная и трудоёмкая, то ею занимается целая группа подразделений коммерческого банка: юридическая служба, служба безопасности, отдел ценных бумаг, отдел жилищного строительства и т.д. В некоторых банках андеррайтингом занимается отдельное подразделение, которое группирует информацию от других подразделений и делает заключение о целесообразности выдачи кредита.

Наиболее важным в андеррайтинге является оценка платежеспособности клиента с точки зрения своевременного взноса платежей по кредиту. Для этого собирается информация о трудовой занятости, доходах и расходах заемщика, а так же о качестве предоставленного обеспечения.

При ипотечном кредитовании используются и дополнительные характеристики:

– количественные (отношение общей суммы ежемесячных обязательств заемщика к совокупному семейному доходу за тот же период;

– достаточность денежных средств с учетом расходов на проживание) и качественные (доходы заемщика, стабильность занятости, кредитная история, обеспечение кредита и т.п.)

Таким образом, в процессе андеррайтинга используется как системный, так и индивидуальный подход, а сложность данной процедуры требует определенного опыта работы в этой сфере.

Оценка финансового положения клиента

В настоящее время, многие коммерческие банки проводят анализ кредитоспособности потенциального заемщика на предмет его финансового положения на основе следующих документов:

- документ, удостоверяющий личность клиента – копия паспорта;
- документ, подтверждающий доход клиента:
- справка (с места работы) о доходах физического лица по форме 2-НДФЛ;
- копия налоговой декларации по налогу на доходы физических лиц по форме 3-НДФЛ.

При наличии у банка сомнений в отношении клиента список документов может быть расширен, в том числе для проведения анализа целесообразно запросить:

- документы, подтверждающие наличие в собственности клиента дорогостоящего и ликвидного имущества (недвижимость, автомобили, ценные бумаги, денежные средства на счетах в банках и т.д.);
- прочие документы, которые могут подтвердить платежеспособность и деловую репутацию клиента.

Для проведения оценки на основе предоставленных клиентом документов, а также прочей собранной информации, проводится анализ источников получения доходов, их реальности и стабильности, размера доходов, а также сведений о наличии компенсирующих факторов. На основе результатов анализа делается вывод о степени кредитоспособности клиента и группе инвестиционной привлекательности. В случае, когда солидарная ответственность за погашение задолженности перед банком возлагается на нескольких физических лиц (основного заемщика, созаемщика и/или поручителя), целесообразно анализировать кредитоспособность каждого из указанных лиц.

В основе показателей платежеспособности лежат данные о доходе заемщика и возможности потери этого дохода. При выдаче единовременной ссуды рассчитывается платежеспособность индивидуального заемщика на базе данных о среднем ежемесячном доходе и размерах удержаний за предшествовавшие шесть месяцев, а также на основании анкеты.

Результат вычисляется как среднемесячный доход за вычетом всех обязательных платежей и корректируется на поправочный коэффициент, который различается в зависимости от величины дохода (от 0,3 до 0,6). Чем больше доход, тем больше корректировка. Исходя из всего этого, будет рассчитан максимальный размер предоставляемой ссуды. Все, перечисленные выше методы оценки кредитоспособности физических лиц активно применяются в российских коммерческих банках.

Сравнительная характеристика методов оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц по различным критериям (вид кредитования,

вид показателей, включаемых в систему оценки, параметры оценки и пр.) представлена в табл. 2.8.

Таблица 2.8

Сравнительная характеристика методов оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц

Критерий	Метод оценки		
	Скоринг	Андеррайтинг	Финансовое положение клиента
Вид кредитования	Экспресс-кредитование, кредитные карты	Ипотечное кредитование	Кредит на неотложные нужды
Вид показателей	Качественные показатели	Количественные и качественные показатели	Количественные показатели
Документы, предоставляемые для оценки	Паспорт, заявление – анкета	Документы по требованию банка	Паспорт, заявление анкета, справка о доходах с места работы, копия налоговой декларации по НДФЛ, документы по объекту залога и другие документы по требованию банка
Срок рассмотрения заявки	15–30 минут	15–30 дней	1–14 дней
Подразделения банка, участвующие в оценке клиента	Кредитный департамент	Юридическая служба, служба безопасности, отдел ценных бумаг, отдел жилищного строительства и т.д.	Кредитный департамент, служба безопасности, юридический департамент
Параметры оценки	Доход, количество иждивенцев, наличие в собственности автомобиля, наличие земельного участка, стаж работы, должность, образование	Трудовая занятость, доходы и расходы заемщика, а так же качество предоставленного обеспечения	Источники получения доходов, их реальность и стабильность, размер доходов, сведения о наличии компенсирующих факторов, кредитоспособность поручителя (если таковой имеется)
Наличие поправочного коэффициента	Отсутствует	Отсутствует	Предусмотрен

Сравнивая рассматриваемые методы оценки кредитоспособности заемщиков – физических, отметим, что наиболее универсальным из них является метод оценки финансового положения клиента. Он менее рискованный, чем скоринговая оценка, за счет реализации более тщательного подхода к оценке кредитоспособности в сегменте схожих видов кредитования.

Положительным и отличительным моментом метода андеррайтинга является использование не только качественных, но и количественных показателей оценки.

Используемые банком технологии оценки заемщиков физических лиц предлагается модернизировать следующим образом. Система должна состоять из двух аналитических блоков:

- 1) блока анализа данных;
- 2) блока принятия решений.

В блоке анализа системы осуществляется анализ данных о заемщиках банка, о выданных кредитах и истории их погашения. Блок анализа необходимо дополнить следующими запросами:

- получаемые доходы (используя базу данных Пенсионного фонда РФ);
- имеющаяся недвижимость, земельные участки, их площадь и месторасположение (используя базу данных Бюро технической инвентаризации и департамента Юстиции);
- наличие автотранспорта, его возраст (база данных ГИБДД);
- подтверждение данных о регистрации (несмотря на предъявление паспорта, т.к. данные о регистрации могут быть фальшивыми – база данных ПТС);
- привлечение данных специализированных кредитных бюро (необходимость которых в банковском ритейле очевидна) о наличии срочных и погашенных кредитов в других банках.

Подобные запросы должны осуществляться на договорной основе, в режиме реального времени, в максимально быстрые сроки.

Конечно, на первых порах функционирования модернизированной системы проверки данных затраты банка на проведение такой операции увеличатся. Но по мере налаживания системы обмена информацией и снижения кредитного риска банк будет получать ощутимую отдачу.

В процессе анализа данных о заемщиках и кредитах применяются различные математические методы, которые выявляют в них факторы и их комбинации, влияющие на кредитоспособность заемщиков, и силу их влияния. Обнаруженные зависимости составляют основу для принятия решений в соответствующем блоке.

Блок принятия решений используется непосредственно для получения заключения системы автоматизированного банковского ритейла о кредитоспособности заемщика, о возможности выдачи ему кредита, о максимально допустимом размере кредита. С данным блоком работает

сотрудник банка, который либо вводит в него анкету нового заемщика, либо получает ее из торговой точки, где банк осуществляет программу потребительского кредитования.

Предлагаемые подходы совершенствования организации процесса кредитования индивидуальных заемщиков на этапе оценки их кредитоспособности позволят унифицировать процедуру, на этой основе ускорить и удешевить ее, получить более точный и обоснованный результат, что в итоге снизит риски кредитования, обеспечит необходимую стабильность работы банка и заданный уровень доходности.

Вопросы для самоконтроля

1. *Дайте характеристику методов качественного анализа кредитоспособности?*
2. *Каков механизм оценки кредитоспособности заемщика на основе показателей финансовой отчетности?*
3. *Каков механизм оценки кредитоспособности заемщика по модели Д. Чессера?*
4. *Каков механизм оценки кредитоспособности по методике Сбербанка?*
5. *Каков механизм оценки кредитоспособности по кредитной истории?*
6. *Сущность бюро кредитных историй?*
7. *Охарактеризуйте состав кредитной истории субъектов?*
8. *Каков механизм оценки кредитоспособности заемщика-физического лица?*

3. ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА С ЗАЛОГОМ

***Основные термины и понятия:** залог, залоговый портфель, функции залога, залоговые риски, элементы залогового риска, основные виды обеспечения по кредиту, факторы рисков обеспечения, неудовлетворительные залоги, рыночная стоимость, справедливая стоимость, ликвидационная стоимость, залоговая стоимость, залоговый дисконт, оценка залога, мониторинг залоговой стоимости, экспертиза залоговой стоимости.*

3.1. Понятие и функции залога

Современный этап банковского кредитования клиентов прочно закрепил за собой необходимость минимизации кредитных рисков за счет оформления залогового обеспечения в форме материальных залоговых активов. На сегодняшний день, исходя из действующего законодательства, определения залога (залоговой стоимости) нет. В ГК РФ (ст. 334) не приводится определение залога, а лишь раскрываются его особенности и связанные с ним явления гражданско-правового и социально-экономического характера: «В силу залога кредитор по обеспеченному залогом обязательству (залогодержатель) имеет право в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения должником этого обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества (предмета залога) преимущественно перед другими кредиторами лица, которому принадлежит заложенное имущество (залогодателя). В случаях и в порядке, которые предусмотрены законом, требование залогодержателя может быть удовлетворено путем передачи предмета залога залогодержателю (оставления у залогодержателя)».

Стороны залога – залогодатель и залогодержатель. Залогодателем может быть, как сам должник, так и третье лицо (ст. 335 ГК РФ). Залогодержатель – кредитор, которому имущество передается по договору залога в качестве гарантии.

Предметом залога может быть всякое имущество, в том числе вещи и имущественные права, за исключением имущества, на которое не допускается обращение взыскания, требований, неразрывно связанных с личностью кредитора, в частности требований об алиментах, о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью, и иных прав, уступка которых другому лицу запрещена законом (ст. 336 ГК РФ).

Заложенное имущество остается у залогодателя, если иное не предусмотрено настоящим Кодексом, другим законом или договором (ст. 338 ГК РФ).

Залоговые операции банка являются процессом в значительной степени вспомогательным, что обусловлено вторичностью залога – как источника возврата кредитных средств и средства восстановления положения кредитора при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательства заемщиком. Следовательно, залог необходимо рассматривать, прежде всего, с позиции, обеспечительного характера. Необходимо также отметить, что залог выполняет не только обеспечительную, но и стимулирующую функции для заемщика. По результатам экспертного опроса об определении важности различных функций залога стимулирующая функция занимает второе место после обеспечительной. Помимо перечисленных функций залог обеспечивает сдерживание роста кредитной задолженности заемщика у других банков и минимизирует риски незаконного вывода активов должника. Стоимость залога также лежит в основе формирования и корректировки резервов банка при просрочке платежа по обеспеченной ссуде.

Основные функции залога отражены на рис. 3.1.

В рамках кредитно-обеспечительных отношений на практике используется термин «залоговый портфель», специфичный по цели и характеру его применения, составу, структуре и другим параметрам.

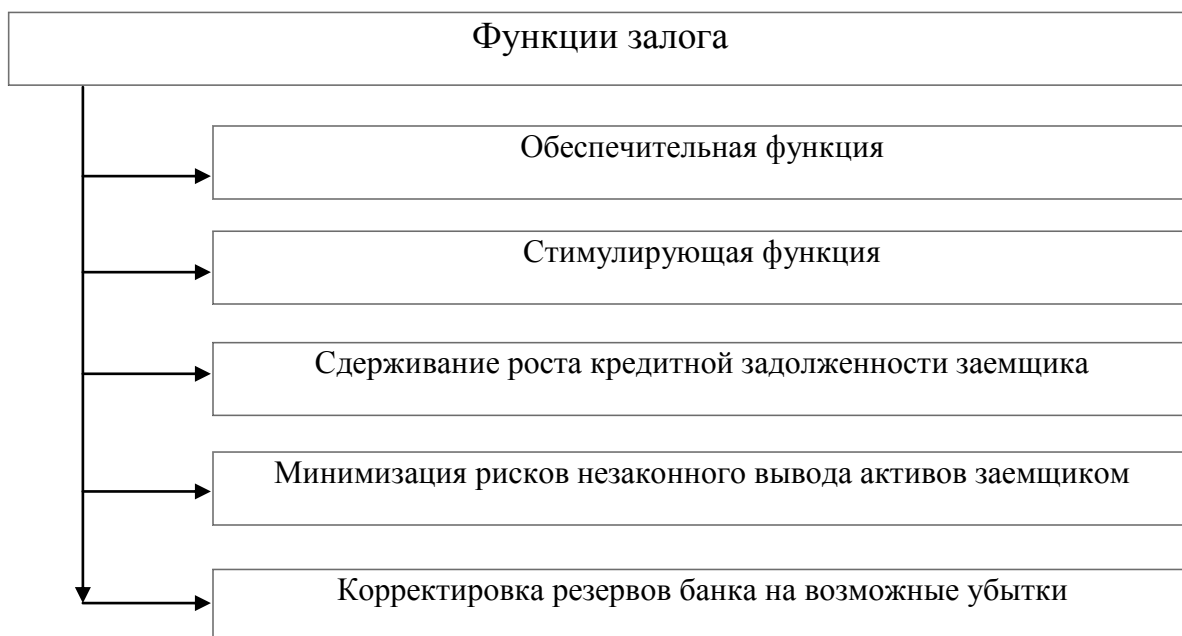


Рис. 3.1. Функции залога

Залоговый портфель – это совокупность всех видов залога, обеспечивающих исполнение обязательств по предоставленным банком кредитам и оформленным договорами залога.

К основным характеристикам залогового портфеля банка относятся (рис. 3.2):

– сумма принятого банком залога (с учетом дисконта при его оценке);

- виды залога (движимое и недвижимое имущество);
- риски, связанные с порчей, утратой и обесценением залога.

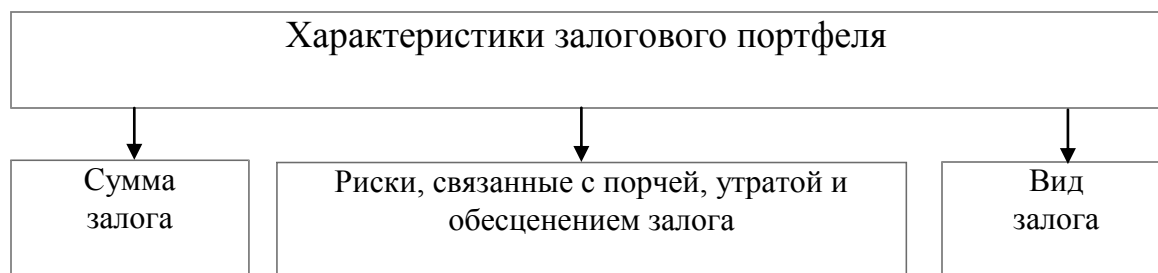


Рис. 3.2. Характеристика залогового портфеля

Особенностью залогового портфеля является то, что он объединяет разнообразные непрофильные для финансово-кредитной организации активы, распоряжаться которыми до момента обращения взыскания банк не имеет права, то есть не может использовать заложенное имущество с целью получения прибыли.

Проанализируем понятия залогового портфеля, встречающиеся в различных источниках (табл. 3.1.)

Таблица 3.1

Понятие термина «залоговый портфель»

Автор	Определение/понятие термина
Радковская Н.П., Мельникова Н.А., 2011	Залоговый портфель — это совокупность всех видов залога, обеспечивающих исполнение обязательств по представленным банком кредитам и оформленным договорам залога
Коркина В.С., 2014	Залоговый портфель представляет собой хранилище информации о проводимых в банке залоговых операциях (заключение договоров залога, мониторинг залоговых активов, актуализация стоимости залогов и т. п.)
Коркина В.С., 2013	Портфель залоговых активов — некое хранилище информации или база данных о залоговых активах, обеспечивающих возвратность денежных средств, предоставленных заемщикам
Баширова С.В., Бабина Н.В., 2012	Залоговый портфель представляет собой совокупность различных видов имущества, принятых кредитором в залог для обеспечения предоставленных кредитных ресурсов
Вейсалова Х.Ш., 2017	Залоговый портфель коммерческого банка включает в себя все виды залога, обеспечивающие исполнение должником обязательств по выданным банком кредитам и оформленным договорам залога
Качанова Ю.В., Бунич Г.А., 2015	Под залоговым портфелем понимается совокупность различных видов имущества заемщика, принятых кредитором в залог для обеспечения предоставленных кредитных ресурсов
Надеждина Я.В., 2016	Вся совокупность залоговых операций банка составляет залоговый портфель

Анализ используемых учеными вариантов дефиниций позволяет выделить два подхода к восприятию термина «залоговый портфель» (рис. 3.3).

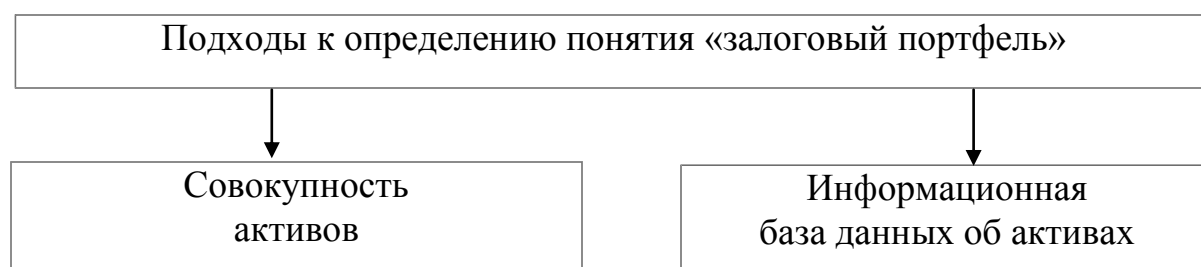


Рис. 3.3. Подходы к определению понятия «залоговый портфель»

В первом подходе залоговый портфель рассматривается с точки зрения материальной составляющей, как некая совокупность активов, а во втором подходе – как некая форма информационной базы данных об активах, переданных в залог, и о мероприятиях, производимых с ними в рамках залогового механизма. Оба подхода можно считать верными, и данные обстоятельства указывают не только на двойственную сущность термина, но и на признание экономистами факта существования данного термина в пределах как физической, так и цифровой (информационной) системы.

Залоговый портфель объединяет активы по разным критериям: неуникальность активов, работоспособность, отсутствие законодательных ограничений на залог этих активов, возможность их контролировать и так далее. Указанные критерии фактически определяют те риски, которые присущи залоговому портфелю – залоговый риск.

3.2. Понятие залогового риска и методы управления им

Залоговый риск является частью риска обеспечения кредита, который хотя и не является самостоятельным видом риска и рассматривается только при наступлении риска непогашения кредита, тем не менее, является важным показателем при рассмотрении вопроса о выдаче кредита. Залоговой риск возникает в процессе реализации предмета залога, когда полученных средств недостаточно для покрытия обязательств по выданному кредиту.

Залоговый риск – вероятность утраты или повреждения предмета залога либо невозможность его реализации (в случае обращения на него взыскания) в определенный срок по определенной цене, покрывающей задолженность по кредиту.

Ключевым показателем для банка при анализе качества залогового портфеля становятся результаты анализа рисков, ему свойственных.

При этом возможны три основных подхода (рис. 3.4.):

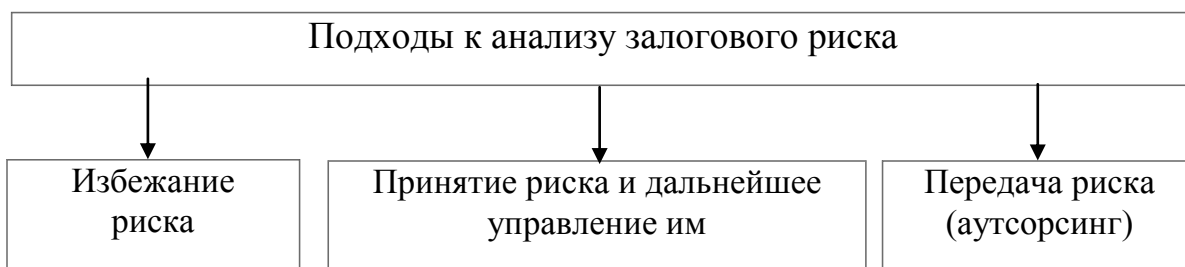


Рис. 3.4. Подходы к анализу залогового риска

1. *Избежание риска.* На сегодняшний день является широко применимым инструментом защиты коммерческим банком собственных интересов. В рамках данного подхода банк нацелен на предотвращение значительных потерь, то есть определяющей является оценка негативной стороны риска. Кредитная политика такого банка может быть охарактеризована как «осторожная», так как банк строго придерживается своей рыночной ниши;

2. *Принятие риска и дальнейшее управление им.* Подразумевает попытку коммерческого банка принять на себя риск, предварительно оценив, как его позитивную, так и негативную сторону и определив их соотношение.

3. *Передача риска (аутсорсинг).* Подразумевает покрытие убытка за счет таких инструментов как: страхование, покрытие убытков за счет передачи ответственности на основе договора, при поддержке государственных и (или) муниципальных органов, при поддержке спонсоров, за счет передачи риска по его возмещению контрагентам.

Необходимо отметить, что поведение коммерческого банка в вышерассмотренных случаях будет основываться на анализе четырех взаимосвязанных факторов:

1) упущенная прибыль в результате отказа клиента от сотрудничества (непривлекательные условия кредитования);

2) прямые убытки в результате невозврата денежных средств;

3) дополнительные убытки в результате невозможности осуществить взыскание на предмет залога и реализовать его по требуемой цене (в случае невозврата денежных средств);

4) последующие убытки как следствие ухудшения репутации банка в результате невозврата.

Основные причины возникновения залогового риска представлены на рис. 3.5.



Рис. 3.5. Причины возникновения залогового риска

Риск обесценивания залога связан с возможным изменением рыночной стоимости предмета залога в течение срока действия договора залога. Цена предмета залога может меняться как в меньшую, так и в большую сторону. Чаще всего изменение происходит в меньшую сторону, так как помимо рыночных законов в этом случае еще действует фактор, связанный с физическим и моральным износом предмета залога. Подобное изменение рыночной стоимости может привести к тому, что в случае необходимости после реализации предмета залога банк не сможет вернуть кредитные средства и компенсировать свои убытки в полном объеме.

Риск утраты или повреждения предмета залога связан соответственно с полной потерей предмета залога либо с частичной потерей им своих свойств, что также приводит к снижению рыночной стоимости объекта залога либо к полной его утрате.

Правовой риск, как правило, связан с возможными нарушениями законодательства недобросовестными залогодателями. Например, в банк могут быть предоставлены поддельные документы, подтверждающие право собственности на заложенное имущество, или имущество может быть заложено несколько раз. В данной ситуации банк может понести дополнительные финансовые, моральные, материальные и временные затраты.

Риск неликвидности обеспечения подразумевает невозможность реализации предмета залога на рынке по обоснованной стоимости, а также возможную потерю предметом залога своей ликвидности в течение действия договора залога.

Риск неправильной оценки предмета залога может возникать в случае отсутствия достаточного количества информации о предмете залога, низкой квалификации сотрудников, производящих оценку, либо при совершении сотрудниками должностного преступления (например, подкупа). В этом случае рыночная стоимость залога оказывается ниже стоимости, указанной в документах, и соответственно не может покрыть расходов банка.

Риск, связанный с низкой квалификацией сотрудников, может возникать на всех этапах банковского кредитования под залог имущества. Результатом может стать как уже упомянутая завышенная оценка предмета залога, так и недействительность сделки (при неправильном оформлении договора залога) или получение недостоверной информации (в случае некачественной проверки предоставляемых залогодателем документов) и т.д.

Риск, связанный с недостаточным опытом работы с банковскими залогами, обобщает в себе все предыдущие виды рисков, так как они могут являться следствием недостаточного опыта.

Изучение причин залогового риска позволяет выделить отдельные составляющие (элементы) залогового риска:

- риск ликвидности;
- риск мошенничества или риск перехода права собственности на закладываемое имущество к залогодателю;
- риск крупной сделки и (или) сделки, в совершении которой есть заинтересованность;
- риск утраты залоговым имуществом своих потребительских свойств и качеств; риск контроля за наличием, составом и состоянием залогового имущества.

Приведем описание элементов залогового риска в таблице 3.2.

Таблица 3.2

Описание и ранжирование элементов кредитного риска

Элемент залогового риска	Характеристика последствий наступления рискованного случая
Риск ликвидности	Ликвидность залогового имущества показывает возможность реализовать залог в разумно короткий срок и погасить обязательства заемщика. Снижение стоимости залога или увеличение срока его реализации оказывает прямое воздействие на его ликвидность. Банк всегда заинтересован в ликвидном имуществе залогодателя, так как залог является главным вторичным источником погашения задолженности заемщика. Однако банк обязательно учитывает значимость залога для залогодателя
Риск мошенничества и риск перехода права собственности на закладываемое имущество к залогодателю	Такие риски возникают на этапе анализа документов по залому. Процедура документального оформления перехода права собственности закреплена законодательно. Риск перехода права собственности может реализоваться только при реализации риска мошенничества. Таким образом, на основании либо экспертного оценивания, либо статистики реализации риска мошенничества следует установить нормативное значение риска мошенничества в банке
Риск крупной сделки и (или) сделки, в совершении которой есть заинтересованность	Эти риски возникают на этапе анализа документов по залому и залогодателю. Процедура определения крупности сделки четко прописана в законах об обществах с ограниченной ответственностью и открытых акционерных обществах. Риск может быть реализован только при реализации риска мошенничества, то есть риск прогнозируем
Риск утраты залоговым имуществом потребительских свойств и качеств и риск контроля за наличием, составом и состоянием залогового имущества	Физическая утрата залогового имущества или утрата имуществом значимости для залогодателя существенно сказывается на обеспеченности займа и мотивации заемщика к погашению задолженности

На основе выявленных элементов залогового риска возможно определить последовательность шагов по минимизации залогового риска соответствующими методами (рис. 3.6).



Рис. 3.6. Последовательность шагов по минимизации залогового риска

Таким образом, основной целью залоговой работы банка с залоговым портфелем можно назвать необходимость обеспечения возвратности денежных средств, предоставленных заемщикам по кредитным продуктам.

При этом залоговая работа должна строиться на соблюдении следующих важнейших принципов:

- проведение тщательного анализа предмета залога (на основе методик анализа и оценки залогового обеспечения, а также баз данных о конъюнктуре рынка по основным видам имущества, принимаемым в залог);
- наличие качественной нормативно-методической документации, регламентирующей залоговую работу в коммерческом банке (внутренние инструкции по работе с залогами и пр.);
- формирование качественного залогового портфеля банка (в том числе выделение приоритетных видов залогового обеспечения);
- соблюдение единых требований к работе с залогами на всех уровнях структуры банка (в частности, требований к порядку оформления, составу, структуре и качественным характеристикам залогового обеспечения);

– обеспечение максимальной степени сохранности, регулярный контроль состояния и наличия, принятого банком в залог имущества совместно с его надлежащим документальным сопровождением.

Изучение действующей практики работы с залоговым обеспечением в таких кредитных организаций как: ОАО «Сберегательный банк РФ», ОАО «УРАЛСИБ», ЗАО «ВТБ 24», ОАО «Кит Финанс Инвестиционный банк», ОАО «Петрокоммерц», ОАО «СКА-Банк» и других, позволило сформулировать основные этапы управления залоговым портфелем, необходимые для минимизации рисков, связанных с обеспечением прав требований по предоставленным кредитам.

Этапы формирования и управления залоговым портфелем представлены на рис. 3.7.



Рис. 3.7. Этапы формирования и управления залоговым портфелем

Можно сделать вывод о том, что минимизация залоговых рисков является комплексным мероприятием в процессе всей работы с залогодателем и направлена на сокращение возникающих или потенциально возможных рисков банка, связанных с оформлением имущества залогодателя в залог.

3.3. Анализ рисков обеспечения основных видов залога

Все банки без исключения относятся к залому, как к главной и предпочтительной составляющей обеспечения по кредиту.

Ключевые требования, которые банки предъявляют к залому представлены на рис. 3.8.

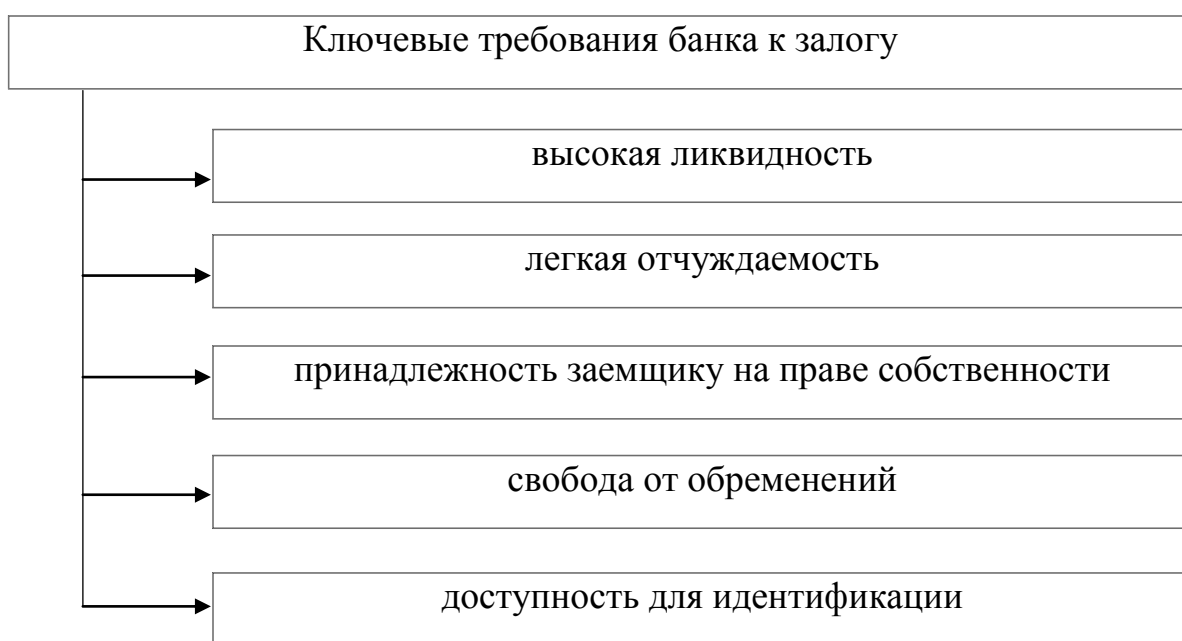


Рис. 3.8. Требования банка к залому

Высокая ликвидность залога дает возможность реализовать заложенное имущество за приемлемую для банка цену в максимально сжатые сроки. Легкая отчуждаемость позволяет банку быстро изъять его в нужный момент без особых затрат на демонтаж и транспортировку. Доступность для идентификации означает возможность в любой момент проверить наличие и состояние предмета залога работниками залоговой службы банка.

Практика показывает, что банкам интересны, прежде всего, движимое и недвижимое имущество в качестве залогов. На имущество, используемое в качестве залога, должен быть устойчивый спрос и относиться оно должно к средней ценовой категории, чтобы не было проблем с реализацией.

В качестве залогового обеспечения банки принимают:

- недвижимость (здания, сооружения, помещения, земельные участки, права аренды и т.п.);
- долговые обязательства банка (векселя и облигации);
- ценные бумаги, акции, доли в уставном капитале и пр.;
- оборудование (производственное, торговое и пр.);
- технические средства и транспорт;
- запасы готовой продукции, сырья и материалов.

Далее рассмотрим наиболее распространенные и предпочтительные для банка виды обеспечения, в порядке снижения их ликвидности:

- объекты недвижимости;
- оборудование;
- товары в обороте;
- транспортные средства.

3.3.1. Объекты недвижимости

В качестве объектов недвижимости могут выступать:

- земельные участки;
- здания и сооружения;
- жилые и нежилые помещения;
- воздушные (самолеты, вертолеты), морские и речные суда.

Недвижимость является наиболее предпочтительным видом залога, при этом, отношение банков к земельным участкам более осторожное из-за риска незаконной постройки.

В качестве источника анализа предмета залога в виде недвижимости (здания, сооружения) риск-менеджер банка анализирует следующие документы, предоставляемые кредитным департаментом:

- заключение залоговой службы банка;
- заключение юридического отдела;
- выписка из баланса о наличии, составе и стоимости объекта залога;
- свидетельство о государственной регистрации права собственности залогодателя на здание (часть здания/сооружения/помещения) и земельный участок, морское судно и воздушное судно;
- документы, подтверждающие основания возникновения у залогодателя права собственности на здание (сооружение, помещение) и земельный участок: договоры купли-продажи или иные документы, подтверждающие право собственности, ссылка на которые имеется в свидетельствах о государственной регистрации прав собственности залогодателя;
- поэтажный план, заверенный органом, уполномоченным на проведение технической инвентаризации. При одновременном залоге земельного участка – кадастровый план. Документы должны быть предоставлены в банк, желательно, не позднее 3 месяцев с момента их удостоверения соответствующими органами:

– копия экспликации или технического паспорта, заверенная органом, уполномоченным на проведение технической инвентаризации. Срок действия технического паспорта составляет 5 лет, но следует учитывать, что чем старше паспорт, тем выше риск возникновения незарегистрированных перепланировок и незаконных построек;

– копии документов, подтверждающих наличие охранной и противопожарной сигнализации, договоров с охранными предприятиями (в случае наличия подобного документа);

– справка уполномоченного на управление и распоряжение земельными участками органа государственной власти (местного самоуправления), подтверждающая предоставление земельного участка третьим лицам, и отсутствие у залогодателя права собственности или права аренды на земельный участок на момент заключения договора об ипотеке (если земельный участок, на котором расположено здание, находится в бессрочном пользовании);

– выписка из книги записи залога с указанием наименования залогодержателя, номера договора залога, предмета залога, суммы кредитных и залоговых обязательств, сроках обременения;

– выписка из Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество (ЕГРП), в том числе земельного участка, и сделок с ним, содержащая сведения об обременениях, наложенных на предлагаемые в залог объекты недвижимости. Выписка должна быть предоставлена в банк, желательно, не позднее 1 месяцев с момента ее изготовления. В выписке из ЕГРП отражена информация о наличии/отсутствии обременений на объект залога.

При залоге судна анализируются следующие документы:

– выписка из государственного судового реестра, подписанная капитаном морского (рыбного или торгового) порта (в отношении морских судов и судов смешанного (река-море) плавания) или начальником государственной речной судоходной инспекции соответствующего бассейна (в отношении судов внутреннего плавания), содержащая информацию обо всех зарегистрированных обременениях судна (или об их отсутствии). Выписка должна быть предоставлена в банк, желательно, не позднее 1 месяцев с момента ее изготовления; при залоге судна: свидетельство о праве плавания под государственным флагом Российской Федерации;

– свидетельство о годности судна к плаванию;

– классификационное свидетельство на судно;

– мерительное свидетельство на судно;

– свидетельство о грузовой марке (для морских судов и судов «река-море»);

При залоге воздушных судов анализируются следующие документы:

– выписка из государственного реестра гражданских воздушных судов, подписанная руководителем специально уполномоченного органа в области гражданской авиации, содержащая информацию обо всех зарегистрированных обременениях судна (или об их отсутствии). Выписка должна быть предоставлена в банк, желательно, не позднее 1 месяца с момента ее изготовления;

- сертификат (свидетельство) эксплуатанта;
- сертификат летной годности (удостоверение о годности к полетам);
- иная информация, позволяющая определить возможную рыночную стоимость с учетом ликвидности залога.

Особенности принятия в залог недвижимого имущества

Залог зданий и сооружений, а также нежилых помещений возможен только с одновременной передачей в залог по тому же договору залога земельного участка, функционально обеспечивающего эксплуатацию указанного здания, помещения или сооружения (или соответствующего права аренды такого земельного участка).

В случае если здание (сооружение), являющееся предметом залога (или часть которого передается в залог), расположено на земельном участке, находящемся в аренде у залогодателя, перед заключением договора ипотеки необходимо получить письменное согласие арендодателя земельного участка на передачу арендных прав в залог, а также копии документов, подтверждающие оплату арендных платежей по договору аренды земельного участка за последние 3 месяца.

В соответствии с Федеральным законом «Об ипотеке (залоге недвижимости)» № 102-ФЗ от 16.07.1998 г. (далее – ФЗ «Об ипотеке»), такое согласие предоставляется собственником земельного участка (муниципальными и государственными учреждениями, например, Комитетом городского имущества и т.д.) путем проставления штампа на Договоре ипотеки. Договор аренды сроком более 1 года является долгосрочным, он должен быть зарегистрирован в Государственном Бюро Регистрации недвижимости (ГБР). В случае если земельный участок, на котором расположено здание, находится в бессрочном пользовании залогодателя, ипотека здания (части здания/сооружения/помещения) оформляется без одновременного залога земельного участка либо прав на земельный участок.

В целях снижения рисков данного вида обеспечения необходимо предусматривать следующие условия в договоре ипотеки:

- залогодатель обязан согласовывать с банком реконструкцию, ремонт, переоборудование и перепланировку объекта;
- залогодатель обязан обеспечить получение третьими лицами согласия залогодержателя на возведение на земельном участке зданий, сооружений и иных объектов недвижимости, без которого возведение таких объектов

недвижимости является ухудшением обеспечения исполнения обязательств по кредитному договору;

- залогодатель не будет возводить здания или сооружения на земельном участке без согласия залогодержателя;

- подтверждение залогодателем того факта, что на момент подписания кредитной документации объекты залога не отчуждены, не заложены, не являются предметом спора, не находятся под арестом, а равно не обременены какими-либо иными правами третьих лиц;

- залогодатель обязуется с момента подписания кредитной документации не допускать последующих залогов предмета залога без письменного согласия залогодержателя.

3.3.2. Оборудование

Под оборудованием следует понимать производственные активы залогодателя или третьих лиц: металлообрабатывающее, кузнечно-прессовое, печатное, полиграфическое оборудование, самоходные машины, спецтехнику, грузовой и легковой автотранспорт (для предприятий, оказывающих услуги по автоперевозкам).

Под оборудованием не следует понимать основные средства, непосредственно не задействованные в производственном процессе залогодателя или третьих лиц (непрофильное оборудование). Наиболее показательными примерами таких активов являются: офисная компьютерная техника, оргтехника, системы видеонаблюдения, климатическая техника, офисная техника, офисная мебель, выставочные витрины, вентиляционное оборудование.

Чтобы сделать вывод о возможной стоимости и ликвидности предлагаемого залогового обеспечения, риск-менеджер должен проанализировать следующие документы, предоставляемые кредитным подразделением:

- заключение залоговой службы банка;

- заключение юридического отдела;

- развернутая расшифровка строки баланса «Основные средства» (с указанием наименований, типа, вида, марки оборудования, заводских номеров, года выпуска, фирмы-изготовителя, балансовой стоимости, инвентарных номеров).

К правоустанавливающим документам на залог относятся:

- договоры (контракты), на основании которых оборудование приобретено залогодателем, со всеми дополнениями и приложениями;

- акты приема-передачи, накладные в соответствии с условиями договора/контракта, подтверждающие фактическую передачу основных средств (оборудования) залогодателю;

- акты ввода в эксплуатацию основных средств (оборудования); платежные документы, подтверждающие факт оплаты закладываемых основных средств (оборудования);

- таможенные декларации с отметкой о прохождении таможенного контроля (в случае если основные средства (оборудование) были завезены на территорию Российской Федерации из-за рубежа;

- комплектовочная ведомость (если имеется);

- технический паспорт на оборудование с указанием страны происхождения, завода-изготовителя, года выпуска, серийного номера (номеров), заводского номера (номеров), номера (номеров) по заводскому каталогу, технические характеристики (если данная документация имеется);

- сертификаты качества и сертификаты соответствия (если таковые имеются);

- гарантийный талон (если гарантийный срок не истек); копия договора аренды (хранения) с приложениями (соглашение и т.п.), платежные поручения, подтверждающие оплату арендных платежей (или платежей за услуги по хранению) за последние три месяца.

Если оборудование находится на арендованных площадях, могут возникнуть трудности при проверке залога, поэтому необходимо уведомлять арендодателей о том, что на их площадях находится заложенное банку имущество.

Кроме того, арендодатель должен предоставить банку гарантийное письмо, о том, что не будет препятствовать представителям банка при проверке залога:

- документы, подтверждающие правомерность нахождения передаваемого в залог оборудования по определенному адресу (собственность, аренда, хранение и т.п.);

- выписка из книги записи залога с указанием наименования залогодержателя, номера договора залога, предмета залога, суммы кредитных и залоговых обязательств, сроках обременения.

В отличие от недвижимого имущества, риск фальсификации правоустанавливающих документов в случае залога оборудования очень высокий, так как соответствующие документы не подлежат регистрации в государственных органах и полностью контролируются самим залогодателем. Именно поэтому банк запрашивает выписку из книги залогов, в которой заемщик обязан отражать все обременения залога и иную информацию, позволяющую определить возможную рыночную стоимость с учетом ликвидности залога. Например, необходимо обратить внимание на наличие в составе кредиторов лизинговых компаний или иных компаний, в адрес которых проходят фиксированные ежемесячные/ежеквартальные платежи, так как они могут являться лизингодателями предлагаемого в залог имущества. Кроме того, по

правилам ведения бухгалтерского учета (ПБУ), лизинговое оборудование может отражаться как на балансовом счете 01, так и на внебалансовых счетах, поэтому трудно определить, находится оборудование в лизинге или нет.

Исходя из особенностей оборудования, в качестве залога в целях снижения рисков обеспечения, необходимо прописывать следующие моменты в договоре залога оборудования:

- идентификационные признаки залога: наименование, тип, вид, марка оборудования, заводские номера, годы выпуска и инвентарные номера;
- полный адрес расположения залога;
- пункт о том, что залогодатель подтверждает, что на момент подписания договора залога объекты не отчуждены, не заложены, не являются предметом спора, не находятся под арестом, а равно не обременены какими-либо иными правами третьих лиц;
- пункт о том, что залогодатель обязан с момента подписания договора залога не допускать последующих залогов предмета залога без письменного согласия залогодержателя.

При анализе рисков обеспечения, помимо вышеуказанных факторов, необходимо обращать внимание на:

- техническое состояние помещений, в которых находится оборудование;
- перезагрузку производственных мощностей;
- соблюдение правил эксплуатации и технического обслуживания оборудования.

Особого внимания к себе требует оборудование, являющееся частью технологической линии, реализация которого невозможна в случае залога не полного состава технологической линии. В этом случае в целях снижения рисков необходимо оформлять в залог всю технологическую линию.

Риски увеличиваются при передаче залога в аренду третьим лицам или при хранении залога на арендованных площадях, особенно если арендатор является аффилированным лицом к заемщику или залогодателю. В этом случае банк должен более тщательно проанализировать правоустанавливающие документы и условия договора аренды/хранения, проводит дополнительную проверку арендатора, привлекает его в качестве поручителя.

Бывает, что, стремясь уйти от ответственности, заемщики применяют разные методы, начиная от фальсификации документов, таких как книга учета залогов, правоустанавливающие документы и бухгалтерская отчетность, и заканчивая перебивкой заводских номеров.

Поэтому банк особо тщательно подходит к оценке правовых рисков:

- проверяет продавцов оборудования, в целях избежания фальсификации документов;

- запрашивает оригиналы договоров залога в других банках для предотвращения двойного залога;
- на постоянной основе контролирует состояние залога.

Если заемщик предлагает в залог старое оборудование при наличии у него нового такого же, то понятно, что ценность данного оборудования для залогодателя не очень велика, и, возможно, он не собирается платить по кредиту, как бы «продав» банку ненужное оборудование. В этом случае банк может отказать в предоставлении кредита.

3.3.3. Товары в обороте

Товары в обороте являются достаточно рискованным видом обеспечения, который требует особых усилий и мероприятий для гарантий возвратности кредита. Данный вид залога трудно идентифицировать и контролировать. При обращении, хранении и реализации товара всегда присутствует риск его порчи или гибели. Как правило, товары используются в качестве дополнительного обеспечения. По сути, кредит, предоставленный под залог товаров в обороте, является бланковым (необеспеченным). Характер данного вида залога в некотором смысле виртуален: товары находятся в непрерывном движении, поэтому всегда есть риск снижения объема запасов на складе.

Как показывает практика, банк часто не может взыскать залог в виде товаров в обороте в случае дефолта заемщика по причине их отсутствия на складе. Для минимизации залогового риска банк устанавливает неснижаемый остаток готовой продукции на складе на основании ежемесячных выписок по счетам, отражающим остатки товаров/готовой продукции на складе, и осуществления выездных проверок специалистами залоговой службы (сюрвейерской компании) по адресу местонахождения товара.

Наиболее предпочтительным, с точки зрения обеспечительных функций залога в виде товаров в обороте, является заклад.

Заклад – это залог движимого имущества, когда оно передается залогодателем во владение залогодержателя либо остается у залогодателя («твердый залог»), но под замком и печатью залогодержателя или с наложением знаков, свидетельствующих о залоге. На заклад распространяются правила ст. 334-358 ГК РФ о залоге, но с учетом особенностей, вытекающих из сущности самого залога. Заклад не применяется при залоге товаров с ограниченным сроком годности или хранения (продукты питания и медикаменты).

Залогодержатель, если заложенное имущество поступает в его владение, может пользоваться предметом залога только когда это предусмотрено договором (п. 3 ст. 546 ГК РФ). Полученные при этом доходы могут быть направлены на покрытие расходов по содержанию

заложенного имущества либо засчитаны в погашение обеспеченного залогом долга или процентов по долгу.

Чтобы сделать вывод о возможной стоимости и ликвидности предлагаемого залогового обеспечения, риск-менеджер должен проанализировать следующие документы, предоставляемые кредитным подразделением:

- заключение залоговой службы;
- заключение юридического отдела;
- правоустанавливающие документы на залог: договор (контракт), на основании которого приобретен товар, со всеми дополнениями и приложениями к нему, содержащий согласование контрактных цен и соответствующие спецификации;
- акты приема-передачи, товарно-транспортные накладные, счета-фактуры в соответствии с условиями договора (контракта);
- платежные документы, подтверждающие факт оплаты залогодателем закладываемого имущества;
- таможенные декларации с отметкой о прохождении таможенного контроля (в случае если товар поступил на территорию Российской Федерации из-за рубежа);
- сертификаты качества и сертификаты соответствия.

При анализе рисков принятия в залог товаров в обороте необходимо учитывать следующее:

- условия, влияющие на хранение и реализацию товаров (сезонность, оборачиваемость, срок и специфику хранения, состояние складских помещений, охрана, пожарная сигнализация и др.);
- наличие условий, повышающих вероятность возврата основного обязательства (наличие дополнительного обеспечения, положительной кредитной истории, незначительность доли заложенных товаров к общему объему имеющейся продукции и др.);
- наличие у товаров потребительских свойств, не позволяющих ограничить их оборот на срок действия основного обязательства;
- состояние складского помещения и его соответствие условиям хранения закладываемого имущества;
- наличие на складе товара в количестве, соответствующем указанному в складской справке;
- соответствие ассортимента хранимого имущества представленным в банк документам.

Особенности принятия в залог отдельных видов товаров

При залоге драгоценных металлов необходимо наличие лицензий на совершение операций с золотом и с ювелирными/другими изделиями, содержащими золото/серебро. Кроме того, необходимо получить заключение инспекции пробирного надзора по каждой единице изделия.

При залоге лекарственных препаратов у фирмы-залогодателя должны быть следующие документы: специальные лицензии на право осуществления соответствующей деятельности; документы об аттестации складских помещений; сертификаты качества; список лекарств должен соответствовать списку лекарств, внесенных в Государственный Регистр России.

При залоге биржевых и сырьевых товаров (пиломатериалы, бумага, строительные материалы, сельскохозяйственная продукция, нефтепродукты, металл, металлопродукция и т.д.) необходимо учитывать средние биржевые цены (котировки) на товар в конкретном регионе.

Залог товаров, которые поступят залогодателю при морской перевозке в будущем, допускается только при условии оформления одновременно с договором о залоге ордера коносамента на имя банка.

В случае невыполнения заемщиком своих обязательств перед банком последний имеет право получить товар у транспортной организации.

При принятии в залог животных на выращивании и откорме необходимо учитывать следующие факторы:

- наличие у хозяйства устойчивой кормовой базы;
- наличие у залогодателя весового оборудования, приспособленного для взвешивания живого скота;
- период предполагаемой реализации или иного выбытия залогового имущества (массового забоя скота, который обычно производится осенью, перевода молодняка в основное стадо и т.д.);
- наличие в конкретном регионе заготовительных организаций и мясоперерабатывающих мощностей;
- наличие поддержки отрасли со стороны государства.

Также необходимо проверить наличие у залогодателя следующих документов: ветеринарного свидетельства; актов на оприходование приплода животных, счетов-фактур при закупке молодняка у населения, книги учета движения животных по форме № 304-АПК и № 223-АПК, ведомости расходов кормов, инвентаризационные ведомости, ведомости аналитического учета животных по форме № 73-АПК, ведомости учета животных, находящихся у отдельных граждан на выращивании по форме № 75-АПК, актов и договоров контрактации скота у населения. Животные обязательно должны быть застрахованы от распространенных и опасных болезней, таких как бешенство и ящур.

3.3.4. Транспортные средства

Как и товары в обороте, транспортные средства также являются низколиквидным залогом по следующим причинам:

- высокий риск наступления страхового случая (угон, авария и т. д.);

- высокий и быстрый износ залога (в течение года первоначальная стоимость может снизиться до 30% и более, в зависимости от степени эксплуатации транспорта);

- высокие правовые риски (залогодатель может восстановить паспорт транспортного средства (ПТС) и продать автомобиль третьему лицу, так как до сих пор не предусмотрена процедура контроля и уведомления банками органы ГИБДД о факте обременения транспортного средства).

Транспортные средства могут выступать в качестве товаров в обороте, если они непосредственно участвуют в производственном процессе или находятся в собственности организации. В данном случае они будут числиться на балансе Заемщика – на счете 01. При этом, ПТС храниться в банке до момента полного погашения кредита.

Чтобы сделать вывод о возможной стоимости и ликвидности предлагаемого залогового обеспечения, риск-менеджер должен проанализировать следующие документы, предоставляемые кредитным департаментом: заключение залоговой службы банка;

- заключение юридического отдела;

- правоустанавливающие документы;

- развернутая расшифровка строки баланса «Основные средства» (с указанием наименований, типа, вида, марки оборудования, заводских номеров, года выпуска, фирмы-изготовителя, балансовой стоимости, инвентарных номеров);

- техпаспорт передаваемых в залог транспортных средств.

Следует отметить, что при оформлении в залог подъемных кранов и самоходной техники регистрация договора залога движимого имущества в органах Гостехнадзора РФ осуществляется только при наличии у каждой единицы техники паспорта самоходной машины (ПСМ). Ошибочно включать в договор залога пункт о регистрации техники, которая не подлежит регистрации, так как не имеет ПСМ.

3.3.5. Факторы рисков обеспечения

Факторы, снижающие ликвидность залога – недвижимого имущества

- отсутствие подъездных путей, охраны, пожарной сигнализации, а также удаленность доступа;

- наличие обременений в пользу третьих лиц, например, права аренды или права залога (при последующей ипотеке);

- объекты залога внесены администрацией города в перечень зданий, попадающих под капитальный ремонт или под снос;

- наличие у оборудования каких-либо свойств, несущих потенциальную угрозу сохранности как самого предмета залога, так и складскому помещению, а также окружающей среде;

- отсутствие подведенных коммуникаций;

- наличие задолженности по оплате электроэнергии и налогу на имущество.

- присутствуют факторы, которые могут снизить стоимость заложенной недвижимости в течение периода кредитования (строительство в непосредственной близости, ухудшающее положение предмета залога, проведение каких-либо нежелательных работ и т.д.):

- эксплуатация недвижимости производится не в соответствии с ее назначением, не соблюдаются соответствующие условия эксплуатации;

- наличие в помещениях встроенного производственного оборудования (например, в помещение встроены холодильные камеры);

- здание является частью производственного комплекса, в то время как в залог не оформлен весь производственный комплекс. В результате могут возникнуть трудности при реализации залога, так как покупателей будет интересовать или полностью производственный комплекс, или существующий залог в совокупности с какими-либо другими не заложенными строениями (например, при залоге цеха, в котором распиливается древесина, целесообразно оформить в залог цех, в котором она обрабатывается);

- в залог предлагается жилая недвижимость, но целью кредита не является покупка или ремонт данной недвижимости. В соответствии с Законом об ипотеке № 102-ФЗ, ст. 466 ГПК РФ №138, банк имеет право беспрепятственно реализовать квартиру (выписать жильцов в одностороннем порядке в маневренный фонд), только если кредитные средства были направлены на приобретение объекта недвижимости, который предлагается в залог, или на существенное его улучшение (ремонт);

- есть вероятность реализации предмета залога в срок более 180 календарных дней с момента возникновения основания для обращения взыскания на залог;

- наличие сервитутов;

- условиями кредитования предусмотрено предоставление кредита до регистрации договора ипотеки в ГБР (за это время имущество может быть арестовано или продано, наложены иные обременения третьих лиц).

Факторы, снижающие ликвидность залога – оборудования

- отсутствие стационарного поста охраны и отсутствие пожарной сигнализации;

- неудовлетворительное состояние помещений, в которых находится оборудование;

- перегрузка производственных мощностей (месячный объем выпущенной продукции превышает нормативные показатели, указанные в техническом паспорте);

- предмет залога обременен правом аренды третьих лиц;

- у банка отсутствует возможность оперативного контроля залога;

- наличие у предмета залога каких-либо свойств, несущих потенциальную угрозу сохранности как самого залога, так и складскому помещению, а также окружающей среде;
- высокий процент физического износа оборудования (более 70%);
- нарушение правил эксплуатации и технического обслуживания предмета залога;
- оборудование является уникальным или узкоспециализированным;
- ликвидность залога зависит от спроса и сферы применения. Если это уникальное оборудование реализовать его будет крайне тяжело, соответственно, ликвидность его сразу падает. Если же это оборудование широкого применения и пользуется спросом, ликвидность его, наоборот, увеличивается;
- оборудование не может быть демонтировано и перемещено в течение 2-х месяцев;
- в залог предлагается оборудование сложной конструкции (технологическая линия, представляющая собой совокупность технологически взаимосвязанных элементов, каждый из которых имеет свои индивидуальные идентификационные признаки), реализация которого невозможна или затруднительна в случае залога не полного состава технологической линии;
- срок действия договора аренды помещений, в которых хранится залог, меньше срока действия кредитного договора;
- есть вероятность реализации предмета залога в срок, превышающий 180 календарных дней с момента возникновения основания для обращения взыскания на залог.

Факторы, снижающие ликвидность залога – товаров в обороте

- товары в обороте имеют ограниченный срок хранения (например, продукты питания и медикаменты);
- товары предполагают специальные условия (нормы) хранения (требуется холодильные установки, отдельное помещение и т. д.);
- неудовлетворительное состояние складских помещений, в которых хранится залог;
- отсутствие стационарного поста охраны и пожарной сигнализации в помещениях, в которых хранится товар;
- отсутствие возможности выделения закладываемого предмета залога из общей массы товара, хранимого на складе (например, в одних и тех же закрытых ящиках может быть разный товар);
- срок действия договора аренды помещений, в которых хранится залог, меньше срока действия кредитного договора;
- отсутствуют сертификаты качества;
- отсутствуют документы, требующиеся при принятии в залог товаров;

- есть вероятность реализации предмета залога в срок, превышающий 180 календарных дней с момента возникновения основания для обращения взыскания на залог.

Факторы, снижающие ликвидность залога – транспортных средств

- автотранспорт хранится на неохраняемой стоянке, например, во дворе.

- договором страхования предусмотрена выплата страхового возмещения за вычетом амортизации.

- присутствует риск продажи залога без ведома банка путем восстановления ПТС в ГИБДД.

- есть вероятность реализации предмета залога в срок, превышающий 180 календарных дней с момента возникновения основания для обращения взыскания на залог.

3.3.6. Неудовлетворительные залоги

Не рекомендованы для рассмотрения в качестве залога банками:

- драгоценные камни и уникальные ювелирные изделия;
- предметы искусства, художественные ценности и раритеты, коллекции;

- предметы антиквариата;

- объекты интеллектуальной собственности;

- опытные образцы промышленных изделий;

- облигации со сроком погашения ранее срока действия кредитного договора.

В соответствии с законодательством РФ не могут являться предметом залога:

- товары, выпуск которых осуществлен таможенными органами без представления документов, подтверждающих соблюдение ограничений, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, запрещенных к передаче третьим лицам, в том числе путем их продажи или отчуждения иным способом (условно выпущенные товары);

- предметы, изъятые из оборота (оружие, наркотические, радиоактивные, взрывчатые вещества и т.д.);

- права, неразрывно связанные с личностью кредитора (требования об алиментах, возмещение вреда и т.д.);

- земельные участки, находящиеся в государственной/ муниципальной собственности или в пожизненном наследуемом владении;

- земельные участки, не выделенные в натуре в счет доли в праве общей долевой собственности на земельные участки;

- земельные участки, изъятые из гражданского оборота, в том числе земельные участки, находящиеся в государственной и муниципальной собственности;

- земельные участки или части земельных участков, площадь которых меньше минимального размера, установленного нормативными актами субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления для земель различного целевого назначения и разрешенного использования;
- земельные участки из состава земель сельскохозяйственного назначения, на которые по закону не может быть обращено взыскание.
- эмиссионные ценные бумаги, не прошедшие государственную регистрацию; либо не полностью оплаченные их владельцем; либо отчет об итогах, выпуска которых не зарегистрирован;
- строения и нежилые помещения, не учтенные БТИ (бюро технической инвентаризации);
- строения, признанные в установленном порядке непригодными для пользования;
- самовольно возведенные и бесхозные объекты;
- строения, не прошедшие государственную регистрацию в установленном порядке;
- объекты незавершенного строительства, являющиеся предметом действующего договора подряда (без кадастрового номера).

3.4. Вопросы определения залоговой стоимости

До настоящего времени российские банки и оценщики сталкиваются с проблемами недоработанности законодательной базы и отсутствием единой методологии оценки залогового обеспечения. Тем не менее, оценка предмета залога является существенным условием договора. При этом для кредитного учреждения значение имеет не только вид залогового имущества, но и его стоимость. Залогодержатель в случае нарушения обязательства, обеспеченного залогом, вправе претендовать на деньги, полученные в результате реализации имущества, но не само имущество. Оценка имущества происходит в тот момент, когда договор между сторонами еще не заключен и имущество еще не обременено залогом. На основе стоимости определяется достаточность величины залога для обеспечения конкретного обязательства. Если предварительная оценка определенного объекта позволяет обеспечить интересы кредитора в случае нарушения основного обязательства, то заключается договор о залоге, в котором стороны обязаны указать оценку имущества.

Пунктом 1 ст. 340 ГК РФ установлено, что стоимость предмета залога определяется по соглашению сторон, если иное не предусмотрено законом. Однако данное условие не заявлено в законе как существенное. Одновременно с этим, пунктом 1 ст. 9 Федерального закона от 16.07.1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоговой недвижимости)» (далее ФЗ «Об ипотеке») установлено, что «в договоре об ипотеке должны быть указаны предмет ипотеки, его оценка, существо, размер и срок исполнения

обязательства, обеспечиваемого ипотекой». Следовательно, в этом случае стороны залоговых правоотношений обязаны указать согласованную оценку заложенного имущества. Определить такую оценку они могут как самостоятельно, так и обратившись к оценщику.

Способы определения залоговой стоимости представлены на рис. 3.9.

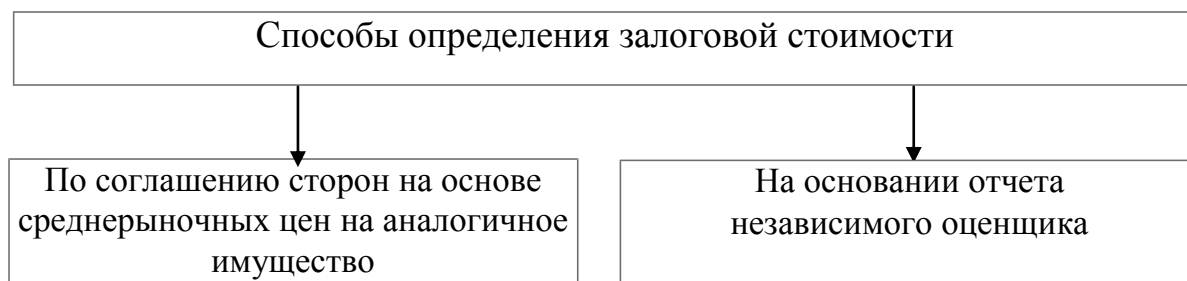


Рис. 3.9. Способы определения залоговой стоимости имущества

Закон не определяет, на основании каких критериев должна производиться оценка, не прописан также и способ согласования стоимости предмета залога. На практике в договоре стороны могут указать стоимость заложенного имущества, не определив её вид, а могут указать и несколько видов стоимости.

ФЗ «Об ипотеке» упоминает два вида стоимости недвижимости:

1) залоговая стоимость (в пункте 2 статьи 67 указано, что «залоговая стоимость земельного участка, передаваемого в залог по договору об ипотеке, устанавливается по соглашению залогодателя с залогодержателем»);

2) рыночная стоимость (в п. 3 ст. 9 указано: «В случае залога незавершенного строительством недвижимого имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, осуществляется оценка рыночной стоимости этого имущества»).

Более нигде в законе не указывается, какой вид стоимости недвижимости необходимо указать в договоре.

В п. 19 Информационного письма Президиума Высшего Арбитражного Суда (ВАС) РФ от 28.01.2005 г. № 90 «Обзор практики рассмотрения арбитражными судами споров, связанных с договором об ипотеке», указано, что при указании сторонами в договоре об ипотеке нескольких разных оценок предмета ипотеки такой договор не может считаться незаключенным, если возможно установить, какая из оценок представляет собой ту, о которой стороны договорились как о существенном условии договора об ипотеке.

В разъяснение к указанной рекомендации ВАС РФ приведены обстоятельства одного из рассмотренных дел. Как следует из обстоятельств дела, в договоре об ипотеке стороны указали три разных

оценки предмета ипотеки: оценку по заключению независимого оценщика, залоговую оценку и оценку по документам органа технической инвентаризации. При этом суд установил, что стоимость заложенного здания по документам органа технической инвентаризации указана сторонами в целях реализации п. 4 ст. 4 Закона РФ от 09.12.1991 № 2005-1 «О государственной пошлине», действовавшего в момент заключения договора об ипотеке. Оценка, которую дал предмету ипотеки независимый оценщик, привлеченный сторонами, и которую стороны указали в договоре об ипотеке, в силу статьи 12 ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» носила для них рекомендательный характер и не является обязательной. Исходя из указанных обстоятельств, суд пришел к выводу, что именно залоговая оценка является той оценкой заложенного здания, которую стороны по соглашению между собой дали этому предмету ипотеки.

Рыночная стоимость как база определения залоговой стоимости

В науке гражданского права в последнее время получила распространение позиция, согласно которой, встречающийся в нормативных актах термин «залоговая стоимость» следует рассматривать как синоним рыночной стоимости, которую также называют «действительной», «справедливой» и т.д.

В ст. 3 ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» рыночная стоимость объекта оценки определяется как наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства. В ст. 7 закона «Об оценочной деятельности» указано, что «в случае, если в нормативном правовом акте, содержащем требования обязательного проведения оценки какого-либо объекта оценки, либо в договоре об оценке объекта оценки не определен конкретный вид стоимости объекта оценки, установлению подлежит рыночная стоимость данного объекта».

Следовательно, действующее законодательство в договоре о залоге допускает указывать рыночную стоимость, особенно в случаях определения цены на основании отчета независимого оценщика. Если в договоре стороны укажут не рыночную стоимость, а иную согласованную стоимость, то в случае отсутствия спора, суд, безусловно, укажет цену, согласованную в договоре. Такое положение, хотя и косвенно, но свидетельствует о том, что цена также должны быть рыночной. По сути, если в договоре указана не рыночная стоимость, а какая-либо иная, и стороны договора не возражает против продажи имущества по такой цене, то у суда не будет оснований самостоятельно устанавливать начальную продажную цену. Однако на практике встречаются ситуации, когда стороны указывают в договоре несколько видов стоимости имущества.

Так, Федеральным арбитражным судом Северо-Западного округа (ФАС СЗО) было рассмотрено дело, участниками которого являлись ОАО Банк ВТБ (истец) и ЗАО «Большой агротехнический магазин» (ответчик). Требования истца были связаны с задолженностью по кредитному договору и обращением взыскания на земельный участок, находящийся в залоге у Банка. Требования истца были удовлетворены судом первой инстанции, а судом апелляционной инстанции Решение было оставлено без изменения. Однако истец не соглашался с установленной судом начальной продажной ценой земельного участка. Суд первой инстанции установил продажную цену участка в размере рыночной стоимости, указанной в договоре об ипотеке – 16 260 000 руб. Истец просил суд изменить решение в части определения начальной продажной цены предмета ипотеки, установив ее в размере залоговой стоимости, определенной в договоре ипотеки, а именно в сумме 12 195 000 руб., ссылаясь на то, что установление начальной продажной цены выше залоговой не обосновано и нарушает законные интересы истца, поскольку не учитывает достигнутое сторонами соглашение о залоговой стоимости, которое по смыслу и является начальной продажной ценой заложенного имущества. Также истец ссылаясь на то, что ответчиком не был представлен актуальный отчет об оценке, обосновывающий начальную продажную цену в размере, превышающую согласованную залоговую стоимость. Суд первой инстанции, определив начальную продажную цену земельного участка в виде рыночной стоимости, определенной договором, ссылаясь на п.6 Информационного письма Президиума ВАС №26. Суд указал, что стороны в договоре об ипотеке земельного участка согласовали как залоговую стоимость предмета ипотеки – 12 195 000 руб., так и рыночную стоимость в сумме 16 260 000 руб. Рыночная стоимость была определена на основании отчета об оценке. Суд кассационной инстанции согласился с позицией суда первой и апелляционной инстанций и оставил решение Арбитражного суда Санкт-Петербурга и Ленинградской области без изменения, а кассационную жалобу ОАО Банк ВТБ – без удовлетворения. При этом ФАС СЗО отметил, что суды учли, что в Договоре об ипотеке стороны не установили начальную продажную цену Объекта, каковой залоговая стоимость, согласованная ими в договоре, не является. Следовательно, наличие в договоре сведений о залоговой стоимости не всегда влияет на оценку недвижимости в случае обращения взыскания, и даже прямое указание в ст. 67 ФЗ «Об ипотеке» на необходимость указания залоговой стоимости земельного участка не влияет на его продажную цену в случае спора об оценке между сторонами.

Проанализируем насколько правомерно отождествлять начальную продажную цену заложенной недвижимости с её рыночной стоимостью, поскольку из самого законодательного определения рыночной стоимости следует, что обстоятельства, складывающиеся при реализации

заложенного имущества, не относятся к тем случаям, когда имущество продается по рыночной цене. Для этого необходимо изучить некоторые из перечисленных в ФЗ «Об оценочной деятельности в РФ» оснований:

– «одна из сторон сделки не обязана отчуждать объект оценки, а другая сторона не обязана принимать исполнение» – обязанность по отчуждению объекта недвижимости должником очевидна;

– «стороны сделки хорошо осведомлены о предмете сделки и действуют в своих интересах» – вряд ли в случае обращения взыскания на имущество можно говорить, что залогодатель действует в своих интересах;

– «цена сделки представляет собой разумное вознаграждение за объект оценки и принуждения к совершению сделки в отношении сторон сделки с чьей-либо стороны не было» – данное положение также противоречит условиям отчуждения имущества при обращении взыскания на него.

Кроме того, порядок обращения взыскания, оговоренный ст. 90 ФЗ «Об исполнительном производстве», предусматривает, что «торги должны быть проведены в двухмесячный срок со дня получения организатором торгов имущества для реализации».

Таким образом, очевидно противоречие условий применения рыночной стоимости обстоятельствам, в которых оказываются стороны при обращении взыскания по договору об ипотеке.

По этим причинам в ФЗ «Об ипотеке» 06.12.2011 г. были внесены изменения 405-ФЗ (Федеральный закон от 02.12.2019 № 405-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»). В соответствии с этим законом был изменен порядок определения начальной продажной цены недвижимости в судебном порядке. При определении начальной продажной цены заложенного имущества в случае обращения взыскания на заложенное имущество в судебном порядке судебный пристав-исполнитель определяет начальную продажную цену заложенного имущества исходя из цены, указанной в исполнительном листе об обращении взыскания на заложенное имущество, независимо от того, соответствует ли данная цена рыночной стоимости заложенного имущества. Для внесудебного порядка в случае определения начальной продажной цены на основании отчета независимого оценщика, она устанавливается в размере 80% от рыночной стоимости, определенной в отчете независимого оценщика (подп.4 п.2. ст.54 ФЗ «Об ипотеке»).

Следовательно, в отличие от общепринятых подходов к определению рыночной стоимости, понятие «залоговая стоимость» применяется именно для того, чтобы подчеркнуть особый характер стоимости имущества, находящегося в залоге и противопоставить её рыночной стоимости.

Учет факторов изменения цены при определении залоговой стоимости

В соответствии с п.6 Информационного письма Президиума ВАС № 26: «Решение суда в части указания начальной продажной цены заложенного имущества должно быть документально обосновано». Такое положение

дает основание полагать, что подтверждение определенной цены должно быть вполне конкретным и подтверждаться соглашением сторон, а также отчетом об оценке.

Соглашением сторон могут быть предусмотрены специальные способы расчета изменения цены такие как, коэффициент-дефлятор, индекс потребительских цен, коэффициент индексации.

В некоторых случаях величина показателей изменения цен закрепляется на государственном уровне, такие показатели официально публикуются, устанавливается и порядок исчисления изменения цены, а значит, такие расчеты могут быть отнесены к «документально обоснованным». Однако законодательное установление необходимости их использования не определено в особенности, когда речь идет не о простом залоге, а об ипотеке, что также ставит под сомнение «рыночность» стоимости, используемой в качестве залоговой.

Порядок определения ликвидационной стоимости

На сегодняшний день имеются достаточные предпосылки для выделения залоговой стоимости как особого вида стоимости, закрепив его в 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в РФ» и в Федеральных стандартах оценки (ФСО). В качестве временного решения данного актуального вопроса, вероятно, уместнее было бы применять ликвидационную стоимость. Определение этого вида стоимости содержится в Федеральном стандарте оценки от 20.07.2007 № 255 «Цель оценки и виды стоимости (ФСО №2)»: Ликвидационная стоимость объекта оценки – «расчетная величина, отражающая наиболее вероятную цену, по которой данный объект оценки может быть отчужден за срок экспозиции объекта оценки, меньший типичного срока экспозиции для рыночных условий, в условиях, когда продавец вынужден совершить сделку по отчуждению имущества». Ликвидационная стоимость отличается от рыночной меньшим сроком экспозиции и вынужденностью совершения сделки.

Одним из наиболее распространенным направлением оценки ликвидационной стоимости является оценка предприятия при необходимости его банкротства. Однако в случае с кредитно-залоговыми отношениями неспособность предприятия-должника погасить свои кредитные обязательства в срок еще не означает его банкротства. Предприятие в случае обращения взыскания в законном порядке теряет один из своих активов, однако при наличии средств может выкупить обратно. Помимо этого, банк не заинтересован в ускоренной реализации данного актива и соответственно в получении минимальной отдачи от него. Следовательно, имущество может быть реализовано в срок, который совпадает со сроком его экспозиции.

Кроме того, от ликвидационной стоимости залоговую отличает тот факт, что она учитывает судебные издержки, затрачиваемые при реализации данного актива.

Процесс определения ликвидационной стоимости заключается в расчете рыночной стоимости по стандартному алгоритму, а затем уменьшении полученной величины на ликвидационную скидку. При этом следует обратить внимание на то, что величина самой ликвидационной скидки зависит от срока экспозиции и эластичность спроса на данный объект. Аналогичным образом, на наш взгляд, должна рассчитываться и залоговая стоимость с учетом специфики объекта как предмета залога. На практике количественная разница между рыночной и залоговой стоимостью объекта залога носит название «залоговый дисконт».

При определении величины залогового дисконта его показатель можно рассматривать как с точки зрения рисков, которым подвергается банк, так и с точки зрения покрытия им (дисконтом) соответствующих расходов. С этой позиции залоговый дисконт рассчитывается таким образом, чтобы при реализации имущества по цене не ниже залоговой стоимости обеспечивались:

- погашение задолженности перед банком по кредиту в полном объеме (основной долг, проценты по кредиту, штрафные санкции);
- уплата соответствующих налогов при реализации имущества;
- оплата транспортных расходов по доставке товара при реализации имущества, его охране и пр.;
- оплата судебных издержек;
- оплата иных расходов, связанных с обращением взыскания и реализацией предмета залога.

Таким образом, *залоговая стоимость* – это самостоятельный вид стоимости, под которым стоит понимать стоимость имущества, которое будет реализовано в любой срок по требованию банка при невозврате предприятием-заемщиком кредитных средств. С точки зрения защиты интересов банка, залоговая стоимость равна денежной сумме, которую можно выручить от продажи данного имущества при обращении на него взыскания, за вычетом затрат и издержек, связанных с обращением взыскания и реализацией предмета залога.

3.5. Методика определения величины залоговой стоимости

Залоговая стоимость оцениваемого имущества определяется в три этапа (3.10).

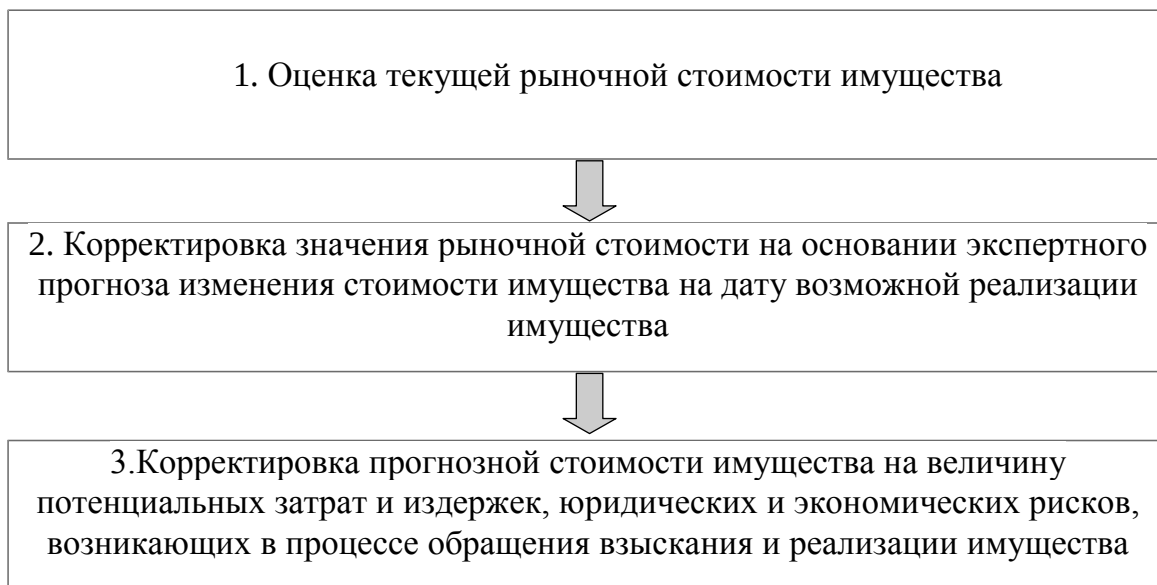


Рис. 3.10. Этапы определения залоговой стоимости

Таким образом, залоговая стоимость, в отличие от рыночной, очищена от всевозможных рисков обеспечения. Все эти риски в комплексе составляют залоговый дисконт, формула (3.1):

$$(1 - k) \times V = w \times l \times V - C, \quad (3.1)$$

где k – коэффициент залогового дисконтирования;

V – текущая рыночная стоимость имущества;

w – отношение прогнозной стоимости имущества к текущей рыночной;

l – отношение ликвидационной стоимости к рыночной, определяется степенью ликвидности данного имущества, возможным влиянием на стоимость выявленных юридических или экономических рисков;

C – затраты и издержки при реализации данного имущества.

Залоговая стоимость ($ЗC$) определяется путём корректировки рыночной стоимости (V) на залоговый дисконт (k). Ниже представлена формула для расчета залоговой стоимости с использованием залогового дисконта (3.2):

$$ЗC = PC \times (1 - k). \quad (3.2)$$

Полученная стоимость сравнивается с размером кредита и процентов, при этом необходимым условием является равенство данных величин.

К рискам, которые могут быть включены в залоговый дисконт можно отнести:

1. Риски при обращении взыскания (налоги и судебные издержки)

Определение рисков при обращении взыскания должно учитывать:

а) НДС – 20%;

б) акцизы – до 2 % (Статья 193 НК РФ: подакцизные товары – спирт этиловый за исключением коньячного, спиртосодержащая продукция, пиво, автомобили и мотоциклы мощностью двигателя свыше 150 л.с., табак, бензин, дизтопливо, автомасла, газ);

в) государственные пошлины при подаче иска о взыскании денежных средств (кредитов) и обращении взыскания на заложенное имущество, исполнительский сбор (в случае, если его удержание предусмотрено действующим законодательством) и иные издержки согласно действующему законодательству РФ – около 1%;

г) расходы на содержание обеспечения в случае его изъятия у Залогодателя (транспортировка, хранение, охрана);

д) расходы по реализации обеспечения (реклама, риэлтерские услуги и т.п.).

2. Риски ликвидности обеспечения

На практике считается, что предмет залога должен быть реализован в срок, не превышающий 180 календарных дней с момента возникновения основания для обращения взыскания на залог. Высоколиквидным считается тип обеспечения, реализация которого в случае невыполнения или ненадлежащего выполнения обязательств клиента перед банком возможна во внесудебном порядке по рыночной стоимости в минимальные сроки.

Говоря о степени (уровне) ликвидности объектов, можно привести следующую классификацию (классификация, в первую очередь, может быть применена для типичных для рынка объектов, с развитым вторичным рынком):

1) объекты первой (высшей) степени ликвидности. Это объекты, вторичный рынок которых достаточно развит, рыночный срок экспозиции не превышает 6 месяцев. Объекты не несут в себе никаких дополнительных рисков реализации и могут быть отчуждены на открытом рынке в достаточно короткий срок.

2) объекты второй (достаточной) степени ликвидности. Это объекты, вторичный рынок которых достаточно развит, рыночный срок экспозиции не превышает 18 месяцев. У таких объектов отсутствуют какие-либо (юридические и пр.) риски, которые могут возникнуть при реализации. В объектах нет значимых перепланировок. Объекты полностью идентифицируемы.

3) объекты третьей (низкой) степени ликвидности. Все остальные объекты.

3. Кредитные риски

Залоговая стоимость обеспечения должна на 100% покрывать размер ссудной задолженности по основному долгу и проценты по нему как минимум за первые три месяца кредитования.

Практика определения залогового дисконта

Рассмотренные способы определения залоговой стоимости применимы в случаях, когда имущество, предлагаемое в залог, является нетипичным, узкоспециализированным и несет в себе ряд специфических рисков для банка. Однако, если учесть все риски обеспечения, залоговый дисконт по некоторым видам залогов может приблизиться к 1 и залоговая стоимость приблизится к нулю. Например, нормальный период экспозиции крупных объектов недвижимости – 2 года, а часть оборудования, входящего в состав производственного предприятия, может и вовсе не иметь ликвидности при попытке реализовать отдельно от имущественного комплекса. В этом случае высокий залоговый дисконт вкупе с пессимистичным подходом к оценке рыночной стоимости залога может отпугнуть большинство клиентов.

На итоговый залоговый дисконт также существенно влияет политика банка, и нередко при кредитовании стратегически важных клиентов риски обеспечения отходят на второй план. Следует отметить, что наиболее ощутимое конкурентное преимущество появляется у банков, применяющих гибкий клиентоориентированный подход к оценке и дисконтированию рыночной стоимости залога. Такой подход ставит размер дисконта для конкретного заемщика в зависимость от ряда экономических и финансовых показателей его бизнеса (табл. 3.3).

Таблица 3.3

Размеры залоговых дисконтов по имущественным видам обеспечения

Показатель	Недвижимость	Оборудование	Товары и сырье	Автотранспорт
Max	0,50	0,70	0,50	0,70
Min	0,25	0,20	0,30	0,30
Мода	0,40	0,40	0,50	0,50

Следовательно, фактически применяемый залоговый дисконт редко покрывает все риски, потому что желание подстраховаться от всех рисков, может повлиять на конкурентоспособность банка и возможность наращивать кредитный портфель. Из всего вышеизложенного становится понятно, что залоговая стоимость является чаще всего формальной стоимостью. Поэтому на момент выдачи кредита залоговую стоимость нельзя рассматривать в качестве цены реализации, поскольку в большинстве случаев она не покрывает издержек реализации и прочие риски.

На практике внутрибанковскими документами утверждаются минимальные залоговые дисконты по видам обеспечения и эти минимальные дисконты в общем по банковскому рынку находятся примерно на одном уровне (Приложение 1).

Для оценки стоимости предлагаемого в залог имущества банки достаточно часто пользуются услугами сторонних оценочных компаний. Однако за последние несколько лет во многих крупных банках России

были созданы специальные внутренние подразделения, которые специализируются на оценке залогов, ратификации залогового обеспечения, а также на составлении договоров залога.

3.6. Рекомендации по организации процесса оценки залоговой стоимости имущества

По мере развития кредитного бизнеса становится очевидно, что успешная практическая реализация технологий залоговой оценки и экспертизы невозможна без создания в банке специализированной залоговой службы. Только специализированная залоговая служба банка может оперативно и грамотно произвести выбор оптимального вида обеспечения исходя из срока испрашиваемого кредита, возможных его обременений правами третьих лиц или иных специфических юридических рисков конкретного вида обеспечения, а также затрат, сроков его оформления и сроков его «превращения» в живые деньги (ликвидность). За счет использования банками собственных специалистов по залогам обеспечивается привлекательность кредитования путем экономии времени и средств заемщика на проведении оценки.

Работа специалиста залоговой службы банка принципиально отличается от работы оценщика. В большинстве случаев залоговая служба банка определяет рыночную стоимость на основе анализа данных о сделках на рынке оцениваемого имущества. Но даже банки, имеющие свою залоговую службу, привлекают для оценки независимых оценщиков в случае возникновения спора о стоимости или, когда оценка обязательна в соответствии с требованием законодательства или, когда в качестве залога рассматривается специфическое имущество: воздушные и морские суда, специализированное оборудование и сооружения. При этом специалист залоговой службы банка проверяет отчеты оценщиков при подтверждении стоимости залога.

На практике при организации работы по оценке залогового обеспечения кредита наиболее часто используются две схемы (рис. 3.11):

- а) двусторонняя (Заемщик (Заказчик) – Оценщик или Банк – Оценщик);
- б) трехсторонняя (Заемщик (Заказчик) – Банк (Созаказчик) – Оценщик).

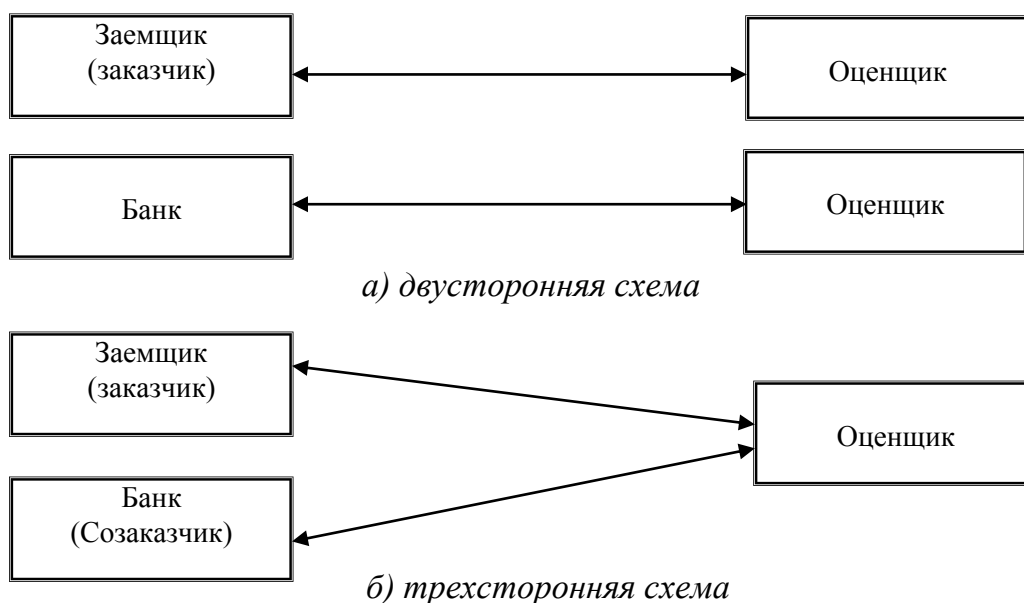


Рис. 3.11. Схемы организации работы по оценке залогового обеспечения

При подготовке отчета об оценке для целей кредитования под залог необходимо помнить о том, что конечный потребитель отчета об оценке – кредитор. В связи с этим независимому оценщику все наиболее сложные вопросы рекомендуется согласовывать с банком. Даже в случае организации работы в рамках двухсторонней схемы в договоре рекомендуется указывать право оценщика на предварительном этапе согласовывать задание на оценку, а также проект отчета об оценке с банком. Эти меры будут способствовать тому, что банк примет отчет оценщика, а заемщик получит кредит.

От своих внешних партнеров по оценке залогового обеспечения банк требует проведения оценки стоимости исходя из консервативных подходов, с учетом складывающейся рыночной конъюнктуры. Например, при наличии двух объектов, сходных объекту оценки по основным экономическим, материальным, техническим и другим характеристикам аналогов, требуется использовать для расчета объект, выставленный на продажу (проданный) по минимальной стоимости.

Консервативный подход к оценке залогового имущества также обусловлен тем, что на основании рыночной стоимости, рассчитанной оценщиком, определяется залоговая стоимость. Залоговая стоимость служит для формирования резервов на возможные убытки банка.

Для оценки недвижимости, предлагаемой в залог, рекомендуется главным образом использовать сравнительный подход или мультипликаторы, основанные на соотношении цен. Если сравнительный подход при проведении оценки использовать нельзя – это негативный сигнал для банка (такой залог сложно реализовать).

Еще одним важным аспектом, который следует учитывать в работе по оценке залогов, является высокая степень ответственности за результаты оценки, которая не допускает подмены существующих реалий теоретическими моделями и допущениями.

Оценщик согласно ст. 24.6 Федерального закона «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29.07.1998 г. №135-ФЗ (ред. от 30.06.2008 г.) несет материальную ответственность. Кроме того, гражданская (имущественная) ответственность оценщика (как исполнителя по договору возмездного оказания услуг, оказавшего услуги по оценке) установлена Гражданским кодексом Российской Федерации. Банки имеют возможность бороться с некачественной оценкой переданного в залог имущества, в том числе с использованием метода «тайный покупатель» и последующим обращением в СРО и в судебные органы. Возможный сильный психологический эффект использования инструментов юридического преследования исполнителей некачественной оценки еще недостаточно полно используется при предоставлении кредитов, хотя практика применения соответствующих статей сейчас активно нарабатывается.

В течение срока действия кредитного договора рекомендуется осуществлять мониторинг стоимости объекта оценки. Мониторинг стоимости или актуализация оценки – особый вид оценочной деятельности.

Мониторинг залога – это процесс наблюдения и контроля за сохранением качественных и количественных характеристик заложенного имущества, осуществляемый работниками банка с определенной периодичностью для каждого конкретного вида имущества. Мониторинг должен включать комплекс мер, обеспечивающих не только физическую, но и правовую сохранность залога, с целью защиты интересов банка – кредитора.

Мониторинг позволяет рассчитать стоимость на новую дату для оценки на основе ранее разработанной и согласованной модели оценки. Эта процедура не только позволяет снизить риски банка, связанные с непредвиденным снижением стоимости объекта, но и является методической базой управления активами, то есть обладает дополнительной полезностью для банка.

Специалистами банков в рамках мониторинга залоговой сделки, согласно требованиям Центрального Банка РФ, рекомендуется готовить ежеквартальные мониторинговые заключения с использованием или отчетов об оценке, или мониторинговых писем, если они готовились. Оценщику рекомендуется предложить заказчику отчета услугу по мониторингу стоимости, так как она может оказать помощь заказчику в процессе развития или управления объектом оценки.

На практике встречаются задачи мониторинга стоимости двух видов:

- 1) изменение стоимости объекта оценки вследствие изменения внешних условий (рынка);
- 2) изменение стоимости объекта в процессе строительства, реконструкции или ремонта.

С технической точки зрения, ключевая проблема мониторинга – появление новых объектов-аналогов в процессе мониторинга. Вновь обнаруженные аналоги нельзя проигнорировать, так как это будет означать сокрытие важной информации. В то же время, «новые» аналоги могут исказить картину изменения стоимости во времени. Эта ситуация является еще одним аргументом в пользу максимального количества аналогов, включенных в модель стоимости. Чем больше аналогов в модели, тем слабее влияние «новых» аналогов. Если же аналогов действительно мало (рынок слабо развит), то надо признать, что появление в этой ситуации еще одного или нескольких аналогов может повлиять на стоимость.

Если стоимость оцененного ранее имущества за период с даты последней его оценки до новой даты (за 180 дней) не уменьшилась, оценщик может представить информацию о стоимости предмета залога в виде мониторингового заключения, которое составляется на основании сведений о текущем состоянии имущества, представленных оценщику залогодателем, и должно включать информацию о величинах ликвидационной и рыночной стоимости имущества и краткие выводы о тенденциях рынка предмета залога. Если стоимость оцененного ранее имущества за период с даты последней его оценки до новой даты (за 180 дней) уменьшилась, заказчик по требованию банка может предоставить в банк отчет об оценке, а оценщик его выполнить. По запросу банка отчет об оценке на новую дату может быть предоставлен в любое время в течение действия соответствующей кредитной сделки.

Необходимо отметить, что конкретный порядок по взаимодействию оценщик-заемщик-банк в части проведения мониторинга (в том числе в части информирования оценщика о необходимости предоставления в банк мониторингового письма (нового отчета), отчета об оценке) определяется внутренними нормативными документами банка.

В случае возникновения разногласий между сторонами к разрешению соответствующих споров может быть привлечен эксперт-оценщик в рамках судебной оценочной экспертизы. В соответствии с п. 3 ст. 350 ГК РФ начальная цена заложенного имущества, с которой начинаются торги, определяется решением суда.

В случае несогласия истца (кредитора) или ответчика (должника или залогодателя) с ценой, определенной в договоре залога, необходимо проведение экспертизы путем оценки заложенного имущества. В практике арбитражных судов чаще всего споры, при рассмотрении которых необходимо назначение экспертизы в виде оценки, возникают при обращении взыскания на заложенное имущество.

Цели назначения экспертизы в виде оценки в данном случае следующие:

1) определение цены, по которой должна быть заключена сделка или реализовано имущество;

2) рассмотрение спора о взыскании долга.

При проведении судебной оценочной экспертизы ставятся задачи, связанные с определением соответствия ранее выполненных отчётов об оценке положениям действующего законодательства, включая стандарты оценки. При этом следует учитывать, что федеральные стандарты оценки недвижимого имущества, используемого в качестве залога, не только не приняты, а даже ещё и не разработаны. В такой ситуации судебному эксперту приходится не только выяснять ошибки авторов ранее выполненных отчётов об оценке, но и самому производить оценку объектов, использованных в качестве залога, на соответствующие даты.

В связи с тем, что в российском законодательстве отсутствует определение залоговой стоимости имущества, основным источником правил её расчёта являются внутрибанковские инструкции. Однако, при проведении судебной экспертизы в сфере залогового кредитования, включая ретроспективную оценку рыночной или иной стоимости имущества, использованного в качестве залога, часто выясняется, что некоторые положения таких инструкций конкретного банка не соответствуют положениям действующего законодательства. Это приводит к большому разбросу величины залоговой стоимости, рассчитанной специалистами различных банков. Таким образом, величина залоговой стоимости зависит как от политики, проводимой коммерческим банком, так и от квалификации специалистов, реализующих эту политику.

В данной проблемной ситуации судебному эксперту следует в первую очередь соблюдать требования процессуального и иного законодательства, а не положения внутренних инструкций коммерческих банков по указанным выше причинам.

Вопросы для самоконтроля

- 1. Охарактеризуйте понятие залогового риска.*
- 2. Перечислите основные функции залога в процессе кредитования.*
- 3. Какие требования предъявляются банками к залому?*
- 4. Какие виды имущества принимаются банками в качестве залога?*
- 5. Какой вид стоимости имущества может использоваться в качестве залоговой стоимости?*
- 6. Перечислите основные этапы определения залоговой стоимости.*
- 7. Как рассчитывается залоговая стоимость имущества с помощью залогового дисконтирования?*
- 8. Перечислите основные факторы ликвидности залога.*
- 9. Какое имущество не рекомендуется и не может быть использовано в качестве предмета залога?*

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Нормативно-правовые акты

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 № 95-ФЗ.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть первая от 30.11.1994 № 51-ФЗ; часть вторая от 26.01.1996 № 14-ФЗ; часть третья от 26.11.2001 № 146-ФЗ; часть четвертая от 18.12.2006 № 230-ФЗ.
3. Методические рекомендации АРБ «Оценка имущественных активов для целей залога» (Общие вопросы оценки имущественных активов для целей залога), М. 2009 г.
4. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ.
5. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 № 174-ФЗ.
6. Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29.07.1998 № 135-ФЗ.
7. Федеральный стандарт оценки №1 «Общие понятия и принципы оценки (ФСО№1)», Приказ Минэкономразвития и торговли РФ от 20.07.2007, №256.
8. Федеральный стандарт оценки №2 «Цели оценки и виды стоимости (ФСО №2)». Приказ Минэкономразвития и торговли РФ от 20.07.2007 № 255.
9. Федеральный закон от 31 мая 2001 г. № 73-ФЗ «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации».
10. Федеральный закон от 16.07.1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

Учебники

1. Анализ кредитоспособности организации и группы компаний: учебное пособие / Д.А. Ендовицкий, К.В. Бахтин, Д.В. Ковтун; под ред. Д.А. Ендовицкого. – М.: КНОРУС, 2016. – 376 с.
2. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева [и др.]; под ред. О.И. Лаврушина. – 12-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2016. – 800 с.
3. Лобанова Е.И Основы оценки стоимости недвижимости: учебное пособие по программе профессиональной переподготовки оценщиков по специализации (направлению) «Оценка стоимости предприятия (бизнеса), 2-е изд. доп. и переработанное, Новосибирск: НОУ ВПО САФБД, 2013. – 428 с.
4. Судебно-экономическая экспертиза в уголовном процессе: практ. пособие / под ред. Э.Ф. Мусина. – М.: Юрайт, 2019. – 273 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Пример дисконтов в условиях стабильной экономики

№ п/п	Вид обеспечения	Дисконт	Предпочтительность залога (баллы)
1	Веселя и депозитные сертификаты банка Права требования по договорам вклада в банке Гарантии и поручительства первоклассных западных банков	0	100
2	Гарантии и поручительства первоклассных клиентов, Правительства РФ	0,1	50
	Векселя (кроме векселей клиента) и ценные бумаги, если имеется заключение банка о гарантиях реализации по оценочной стоимости, со сроком реализации не более года	0,1	30
3	Права на экспортную выручку, если паспорт сделки открыт в данном банке, представлены документы об отгрузке, плательщик – резидент страны-члена ОЭСР	0,2	50
	Гарантии и поручительства прочих юридических лиц Ценные бумаги, если имеется заключение банка о гарантиях реализации по оценочной стоимости Права на экспортную выручку, если паспорт сделки открыт в данном банке, представлены документы об отгрузке	0,2	30
4	Недвижимость, транспорт, оборудование, транспорт, товары и сырье, если имеется заключение банка о гарантиях реализации по оценочной стоимости, со сроком реализации не более 1 месяца	0,25	50
5	Здания / помещения офисного и торгового назначения в центральном округе кредитующего подразделения банка	0,3	40
	Гарантии и поручительства субъектов федерации	0,3	30
	Векселя (кроме векселей клиента), котируемые в торговых системах Государственные и муниципальные ценные бумаги Автомобильный легковой автотранспорт с момента выпуска которых прошло не более 3-х лет Оборудование ведущих мировых производителей, не установленное (не эксплуатировавшееся), новое или после реновации, с действующей гарантией поставщика	0,3	25

Продолжение приложения

№ п/п	Вид обеспечения	Дисконт	Предпочтительность залога (баллы)
	Акции банка	0,3	20
	Жилые помещения в центральном округе кредитующего подразделения банка	0,3	40
6	Здания и помещения офисного и торгового назначения, прочие здания Специализированные складские терминалы, с момента постройки которых прошло не более 3-х лет	0,35	40
	Автомобильный и грузовой транспорт, автобусы, самоходные машины и спецтехника, с момента выпуска которых прошло не более 3-х лет Оборудование, установленное, новое или с момента выпуска которого прошло не более 3 лет, при условии, что оборудование может быть демонтировано и перемещено в срок не более 1 месяца, следующих отраслей: поли- графия, деревообработка, обработка пласт- масс, пищевое производство, строительство, упаковка, торговля и сервис, стоматология Биржевые товары и сырье	0,35	25
	Жилые помещения и прочее Легковой автотранспорт, с момента выпуска которых прошло от 3-х до 7 лет	0,35	20
7	Железнодорожный транспорт (подвижной состав железных дорог), с момента выпуска которого прошло не более 5 лет	0,4	25
	Гарантии и поручительства физических лиц Не котируемые в торговых системах в рамках лимита кредитного риска на эмитента векселя Ценные бумаги, котируемые в торговых системах Прочие складские, производственные, рекреационные здания/помещения/сооружения Прочее недвижимое имущество (дачи, садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения, зарегистрированные в установленном порядке)	0,4	20

Окончание приложения

№ п/п	Вид обеспечения	Дисконт	Предпочтительность залога (баллы)
	Грузовой транспорт, автобусы, самоходные машины и спецтехника, с момента выпуска которых прошло от 3-х до 7 лет Установленное оборудование, прочих отраслей, с момента установки которого прошло не более 7 лет, при условии, что оборудование может быть демонтировано и перемещено в срок не более 1 месяца Не биржевые товары и сырье, повышенного спроса (продукты питания кроме скоропортящихся, алкогольные и безалкогольные напитки, канцтовары, товары повседневного спроса, бытовая химия)		
	Контрольный пакет акций предприятия	0,4	15
8	Железнодорожный транспорт (подвижной состав железных дорог) прочий Не биржевые товары и сырье, повышенного спроса с особыми условиями хранения (замороженные пищевые товары и медикаменты и т.д.) Потребительские товары длительного пользования (свыше 1 года)	0,45	20
9	Земельные участки (без улучшений в виде строений, зданий, сооружений в границах данного участка, зарегистрированных в установленном порядке) Морской и речной транспорт Прочие транспортные средства Прочее оборудование, не отвечающее выше-перечисленным условиям	0,5	20
	Воздушные суда и планеры воздушных судов	0,5	15
	Прочие векселя	0,5	10
10	Права требования выручки по государственному контракту в рамках исполнения городского заказа	0,6	15
	Ценные бумаги, не котируемые в торговых системах	0,6	10
11	Права на прочую дебиторскую задолженность Прочее (активы, не попадающие ни в одну из указанных выше категорий)	0,7	10