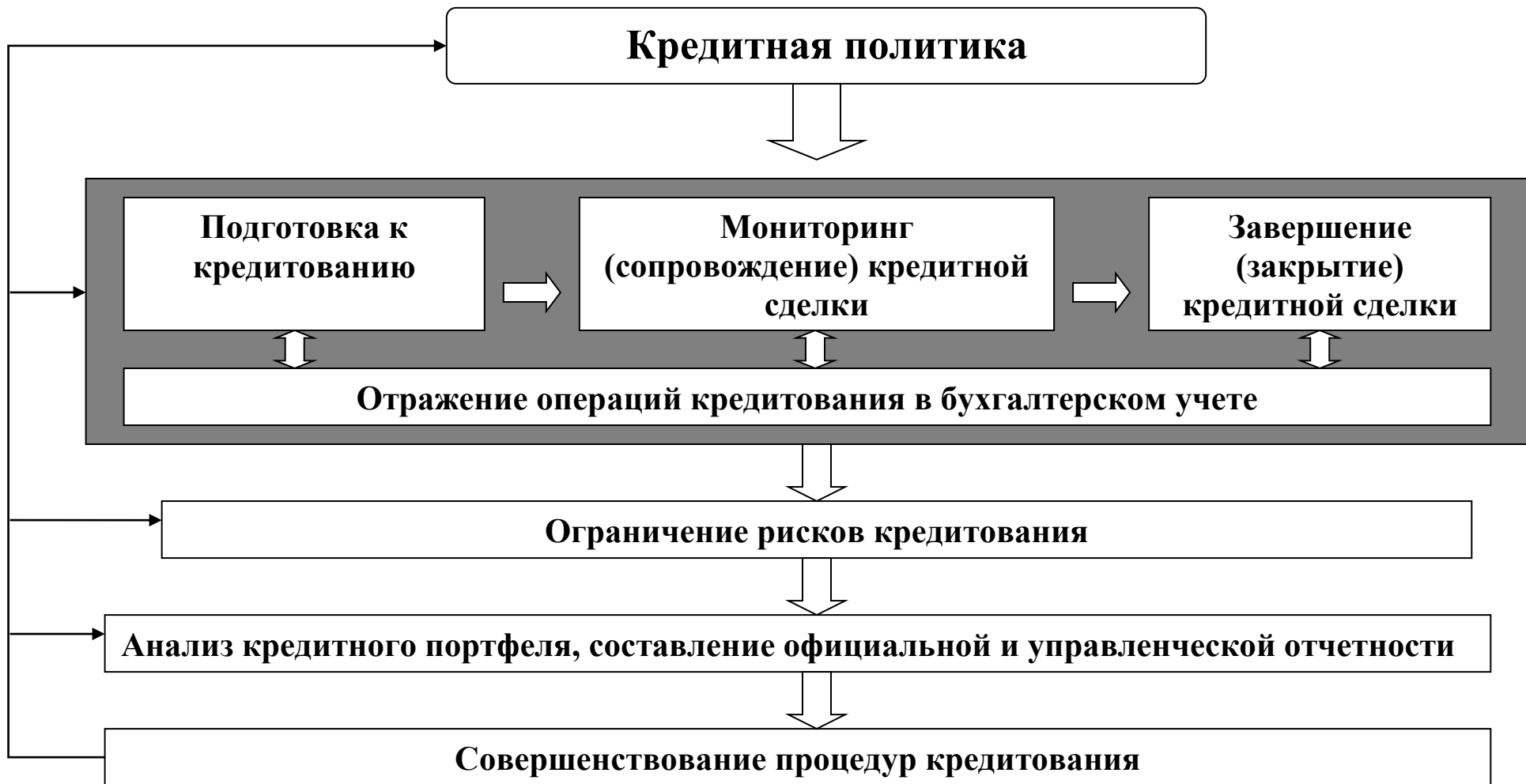


# **Выдавать ли кредит – взгляд со стороны банка**

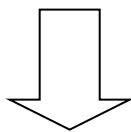
# Общая схема кредитования



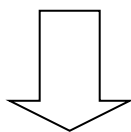
# Подготовка к кредитованию

## I. Предварительный этап

- проверка наличия информации о причастности к незаконным видам деятельности (противоправная деятельность, нелегальные виды бизнеса)
- анализ соответствия потенциального заемщика требованиям Банка на основании данных указанных в полученных от заемщика документах
- анализ кредитной истории заемщика в Банке и, по возможности, в других кредитных организациях

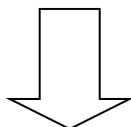


**принятие решения о целесообразности  
продолжения работы над кредитным  
проектом**



## **II. Основной этап**

- сбор необходимых документов для анализа потенциального заемщика**
- анализ деловой репутации заемщика**
- подключение к работе над кредитным проектом других структурных подразделений (юридической службы, службы безопасности, службы оценки залогов)**
- выезд на месте ведения заемщиком деятельности (при необходимости)**
- изучение производственно-технологических, финансовых и юридических взаимосвязей потенциального заемщика с другими юридическими и физическими лицами, и, при необходимости, консолидация отчетности**
- анализ финансового положения потенциального заемщика, залогодателей и поручителей (при их наличии)**
- анализ плана движения денежных средств на предмет соответствия ожидаемых денежных потоков от всех видов деятельности заемщика платежам по всем кредитам и займам**
- расчет рейтинга, лимита кредитного риска, размера резерва на возможные потери по ссудам**
- оформление заключения по вопросу о возможности предоставления кредита**
- согласование итогов проведенной работы с участвующими в кредитном процессе службами, в том числе со службой безопасности**



### **III. Заключительный этап**

- **организация рассмотрения кредитного проекта органами, принимающими решение о кредитовании**
- **контроль за выполнением предварительных договоренностей с клиентом**
- **получение разрешения на кредитование, формирование кредитного дела, бухгалтерское оформление сделки**

# **Основные элементы заключения кредитного подразделения банка**

- основные параметры планируемой кредитной сделки**
- сведения о группе, в которую входит клиент, анализ оборотов по счетам и финансового состояния группы**
- производственно-финансовые показатели деятельности заемщика**
- анализ финансового состояния заемщика (основные балансовые соотношения, финансовые вложения, дебиторы и кредиторы, уровень долговой нагрузки)**
- анализ финансового состояния поручителей, залогодателей**
- характеристика и анализ финансовой реализуемости проекта заемщика**
- обеспечение**
- анализ сильных и слабых сторон клиента**
- выводы об оценке кредитного риска, размере расчетного и минимального резерва по кредиту, позиция кредитного подразделения о возможности кредитования клиента**

# **Основные проблемы при формировании кредитных заключений**

- проблемы в выявлении и анализе групп взаимосвязанных заемщиков**
- невнимание к тревожным признакам в деятельности заемщика**
- ошибки в прогнозировании денежных потоков**
- несоответствие графиков выплаты процентов и основного долга по ссуде прогнозным финансовым потокам заемщика**
- ошибки при анализе инвестиционных проектов заемщика**
- отсутствие анализа причин изменения финансово-экономических показателей**
- недостаточное обоснование заявленных объемов и сроков кредитования**
- неправильный выбор форм кредитования**
- некачественное оформление документов**

# **Выявление и анализ групп взаимосвязанных заемщиков**

## **Признаки взаимосвязанности:**

- осуществляется согласованное управление группой предприятий от имени одного лица или группы лиц, связанных родственными связями

- одно предприятие является юридическим собственником всех производственных активов и (или) заключает договора на реализацию готовой продукции (заемщик), а производство продукции осуществляет другое предприятие;

- новое предприятие (заемщик) образовано с целью постепенного перевода деятельности с другого, давно работающего предприятия;

- если один учредитель осуществляет одну и ту же деятельность через два или несколько предприятий (все заемщики) с целью оптимизации налогообложения (например, сохранения возможности применения какого-либо специального режима налогообложения);

- если одно предприятие (заемщик) является дочерним или зависимым по отношению к другому, которое имеет возможность контролировать ее денежные потоки;

- если сами предприятия определяют себя как бизнес-группу и формируют управленческую консолидированную отчетность.

**Данный перечень не является  
исчерпывающим!**



Решение о целесообразности проведения консолидации отчетности принимается кредитным подразделением после изучения организационной структуры клиента и определения возможной зависимости между кредитоспособностью клиента и финансовым положением группы в целом

## **Мониторинг (сопровождение) кредитной сделки**

- контроль за выплатами процентов и основного долга;
- периодический мониторинг финансового состояния заемщика, ежеквартальный пересмотр резервов по ссуде;
- текущее наблюдение за производственной деятельностью заемщика;
- текущее наблюдение за ключевыми руководителями заемщика;
- выявление тревожных признаков в деятельности заемщика и своевременное реагирование на них.

## **Тревожные признаки в деятельности заемщика**

- заметное изменение поведения, личных привычек и образа жизни ключевых лиц;
- неспособность ключевых лиц сформулировать миссию, цели и задачи деятельности;
- проблемы в семье и браке ключевых лиц заемщика;
- изменение отношения ключевых лиц к банку, заметное снижение интереса к сотрудничеству;
- личная необязательность клиента;
- неопытность по заявленному направлению деятельности;
- существенные изменения в составе ключевых лиц организации;
- существенные изменения в составе ключевых работников;
- неспособность выполнять обязательства по графику;
- возвращение проблем, которые уже решались в прошлом;
- неспособность качественно планировать свою деятельность;
- некачественная финансовая отчетность и контроль;

# **Тревожные признаки в деятельности заемщика (продолжение)**

- невнимание к организационной структуре;
- попытки покупки других компаний, вторжение в новые сферы бизнеса и на новые географические рынки;
- склонность к рискованным операциям;
- нереалистичная ценовая политика;
- невнимательность к производству стандартной продукции или услуг;
- заторможенная реакция на негативные изменения рынка и общеэкономических условий;
- отсутствие преемственности в руководстве;
- наличие трудовых конфликтов или проблем найма рабочей силы;
- излишняя сложность, запутанность предлагаемых финансовых операций.

## **Перечень обстоятельств, свидетельствующих о возможном отсутствии у заемщиков реальной деятельности**

- существенное превышение размера предоставленной ссуды над величиной среднеквартальной выручки;
- отсутствие собственных или арендованных основных средств;
- клиенты, у которых дебиторская задолженность составляет более 70% активов;
- отказ от предоставления данных по банковским счетам, открытым в других кредитных организациях;
- осуществление операций, не имеющих явного экономического смысла;
- смена единоличного исполнительного органа заемщика три и более раза в год;
- отсутствие заемщика по заявленному месту нахождения;
- неоднократная утрата юридических, отчетных, первичных учетных документов;
- частое изменение места постановки на налоговый учет;
- исполнение одним лицом обязанностей руководителя в нескольких организациях, не входящих в одну группу лиц;
- отсутствие в штате должности главного бухгалтера (если только ведение бухучета не передано специализированной организации);
- отсутствие в штате заемщика работников помимо руководителя и главного бухгалтера;
- отсутствие в течение трех или более месяцев фактических выплат сотрудникам.

## **Завершение кредитной сделки**

- завершение взаиморасчетов по кредиту;
- снятие залогов или реализация залогового обеспечения;
- расформирование резервов по ссуде;
- проведение переговоров о будущих сделках;
- внесудебное или судебное урегулирование споров;
- проведение заключительных процедур (анализ кредитного портфеля, исчисление прибыли/убытка и эффективности сделки, премирование сотрудников).