



АБМ ПАРТНЕР

**оценка • консалтинг • исследования
инвестиции • девелопмент**

С 1996 года

ОАО АКБ «Связь-Банк»

и

Международный банковский клуб «Аналитика без границ»

Сентябрь, 2012



АБМ ПАРТНЕР

оценка • консалтинг • исследования • девелопмент • инвестиции

3-я ежегодная конференция
«Залоги в современной практике кредитования»

Тезисы доклада “Оценка и контроль рисков в залоговой работе банков”

ЗАО “АБМ Партнер”

Директор Мошкович Б.Е.



Одна из основных задач банка при выдаче кредита – гарантии возвратности заемных средств, обеспечение кредита.

Вечная дилемма.

– клиент хочет деньги на продолжительный срок, под минимальную ставку и уверен, что все будет хорошо, а значит его слова, счетов в банке-кредитора, постоянной отчетности достаточно;

- банк хочет дать деньги на непродолжительный срок, под максимальную ставку, и обладать залогами, гарантирующими в случае негативного развития событий в максимально сжатые сроки вернуть основную сумму долга и процентов по нему.



Основа банковского дела.

Банк не должен владеть иными активами, кроме офиса, денежных средств и персонала.

Банк должен обеспечивать максимальные гарантии по возврату займов и эффективность бизнеса его интересует исключительно со стороны первой основы – гарантированная возвратность.



Идеальная ситуация.

Банк обладает долгосрочными и дешевыми кредитными ресурсами.

Клиент действующим, эффективным (высокодоходным), малорисковым бизнесом и дополнительным имуществом, которого достаточно для гарантий по кредиту.



Реальная ситуация.

Банк обладает краткосрочными или среднесрочными кредитными ресурсами, с достаточно не малой стоимостью.

Клиент берет денежные средства на новый бизнес, который предполагается будет эффективным, у него не достаточно имущества, чтобы обеспечить сверхгарантии по кредиту.



Выход из ситуации.

Залог не менее чем 51% от бизнеса, лучше 75% + 1 акция (отсутствие блокирующего пакета), а еще лучше 100% пакета акций бизнеса, который кредитруется банком. При этом юридическая проверка уставных документов, возможное вхождение в органы управления – оперативный контроль.

Дополнительный залог имущества в составе бизнеса или стороннего имущества.

Личное поручительство руководителей/собственников.

Разработка или независимая экспертиза бизнес-плана проекта.

Оценка проекта на всех стадиях кредитования в независимой оценочной компании, при этом в случае если кредитруется бизнес “с нуля”, важно четко определить подход к кредитованию нулевой стадии и переоценки в дальнейшем, когда бизнес начнет функционировать и приносить доход.



Оценка. В данном сегменте очень важно:

- корректное определение спроса и сроков экспозиции объектов залога (определение ликвидности объекта);
- формирование объекта залога с точки зрения наибольшей ликвидности – целостность предмета залога, его независимость от прочих объектов бизнеса, его возможность автономного и эффективного функционирования (например, принимается в залог склад, с железнодорожными/подъездными путями - залог ликвиднее, отдельно подъездные пути к складу могут ни стоить ничего, так же как множество отдельных элементов бизнеса имеет стоимость в составе бизнеса, но могут иметь отрицательную стоимость без привязки к бизнесу);
- максимально продуманные правовые моменты при определении залога (например зависимость предприятия от наличия лицензии на добычу, которая может быть изъята государственными органами, при определенных условиях);
- принятие Банком совокупности факторов при оценке размера дисконта (определению ликвидационной стоимости) к полученной по отчету рыночной стоимости (например, кредитоспособности залогодателя).



Далее важен текущий контроль деятельности предприятия и функционирования предметов залога.

Еженедельно, ежемесячно, не реже! Контроль финансовых документов и обязательный выезд на место. Общение с персоналом от рабочего до директоров.

Слаженная работа управления рисков банка, независимых экспертов, представителей заемщика – залог нахождения всегда и вовремя решений в случае возникновения спорных вопросов.

Мониторинг законодательства, рыночной конъюнктуры, отраслевых показателей, конкурентного рынка и т.п.



“Банк не торгует семечками, а я не даю в долг” - герой этого анекдота абсолютно прав!

Залог не должен стать элементом рейдерства для банка, как и не должен стать элементом скрытой продажи для заемщика!

Не простое, но вполне возможное балансирование на тонкой линии взаимных интересов Кредитор-Заемщик.

СПАСИБО!



АБМ ПАРТНЕР