

Алексєєва А.В.
ПИТАННЯ ТЕОРІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ДОХОДІВ

Концепція визначення доходів, як об'єкта бухгалтерського обліку, сутності та методів оцінки доходів, моменту, коли вони можуть бути визнані отриманими, належить до фундаментальних проблем теорії бухгалтерського обліку, яка посідає одне з центральних місць у дослідженнях різних наукових шкіл та напрямів економічної науки. Проблеми визнання доходу, їх вимірювання досліджували представники американської школи бухгалтерського обліку С.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бред, М.Р.Метьюс, М.Х.Б.Перера, українські – Ф.Бутинець, С.Ф.Голов, В.М.Костюченко, М.Кужельний, М.Пушкар та російські вчені Я.В.Соколов, В.Палій та інші.

Американська школа теорію бухгалтерського обліку трактує, як „методологический анализ процедур по исчислению финансовых результатов”, а „определение сущности, методов оценки и привязки доходов ко времени - фундаментальными проблемами теории учета”. (1, стор. 232)

У науково-методичних виданнях, присвячених проблемам теорії бухгалтерського обліку, знайшли висвітлення і змістовні ознаки терміну „дохід”. Одним з поширених трактувань цього терміну є таким, що дохід - це результат динамічного процесу створення підприємством товарів та послуг протягом визначеного проміжку часу.

С.С. Хендриксен та М.Ф. Ван Бреда сутністю доходу вважають те, що він повинен бути реалізованим. **Потенційну** можливість доходу (в обліковому аспекті) автори вважають недостатньою. Дохід у їх розумінні обов'язково передбачає його відділення і реалізацію. Так, зростання ціни землі, внаслідок її обмеженості, збільшує добробут населення, яке мешкає на ній, але не може стати доходом, доки вона не буде продана.

В обліковій науці України проблемі теорії обліку доходів не приділялось серйозної уваги. Відсутність системних досліджень з даної проблеми визначили її актуальність.

Визначення доходу, як об'єкту бухгалтерського обліку, наданого у Концептуальній основі складання та подання фінансових звітів, у міжнародних та національних стандартах бухгалтерського обліку, наведено у табл.1.

Таблиця 1. Визначення доходу, як об'єкту бухгалтерського обліку, наданого у Концептуальній основі складання та подання фінансових звітів, у міжнародних та національних стандартах бухгалтерського обліку

Джерело	Визначення доходу
Концептуальна основа (Framework) складання та подання фінансових звітів	Збільшення економічних вигод протягом облікового періоду у вигляді надходження або збільшення активів чи зменшення зобов'язань, що призводить до збільшення власного капіталу, окрім випадків, пов'язаних із внесками учасників капіталу.
Рада з розробки стандартів фінансового обліку США (FASB)	Дохід – це приток активів господарської одиниці або погашення його кредиторської заборгованості (або комбінації одного та другого) в результаті поставки або виробництва товарів, надання послуг або інших операцій, що складають основу діяльності суб'єкта.
Американська бухгалтерська асоціація (AAA)	Дохід - грошове визначення сукупності продуктів або послуг, які передані підприємством своїм покупцям протягом деякого періоду часу.
МСФЗ 18 „Дохід”	Дохід від основної діяльності – валове надходження економічних вигод протягом певного періоду, яке виникає в ході звичайної діяльності підприємства, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу.
П(С)БО 3 „Звіт про фінансові результати”	Доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, що призводить до збільшення власного капіталу (крім збільшення капіталу за рахунок внесків учасників) за звітний період.

Аналіз сучасного стану визначення доходу у бухгалтерському обліку дозволяє зробити висновок про те, що підхід до визначення доходів через зміни активів і зобов'язань у більшості країн, у тому числі і в Україні, є пріоритетним.

Головним у визначенні бухгалтерського доходу є те, що *дохід не є рухом грошових коштів*. Під доходами розуміють збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, що призводить до збільшення власного капіталу (крім збільшення капіталу за рахунок внесків учасників).

Основною складовою загальної суми доходів є дохід від реалізації. Суть проблеми визнання доходу від реалізації полягає у тому, що реалізація може здійснюватись у різних формах:

- за готівку;
- з розстрочкою платежу;
- в обмін одного негрошового активу на інший.

Виходячи з того, що доходи - це або приріст активів або зменшення кредиторської заборгованості, оцінка (вимірювання) доходів залежить від характеристик активів, що оцінюються, і кредиторської заборгованості.

Глен А. Велш, Деніел Г. Шорт (2, стор.240) підкреслюють, що „Проблеми, пов'язані з обліком доходу від реалізації, легше вирішити, якщо Ви знаєте принцип реалізації”.

Принцип реалізації – один з принципів традиційного бухгалтерського обліку, який регулює визначення доходу, відповідно до якого прибуток представляє собою „реалізований” дохід. Під реалізованим доходом розуміють дохід, який перетворений у грошові кошти або у грошові вимоги. *Моментом реалізації* часто визначають *момент продажу* (3, стор.317)

Виходячи із міжнародного досвіду, у більшості випадків продавець відображає дохід від реалізації тоді, коли право власності на товари переходить від продавця до покупця.

Принцип нарахування є одним з головних в системах обліку розвинутих країн, оскільки слугує основою для розрахунку фінансових результатів діяльності. В умовах зростання значення даних фінансової звітності для зовнішніх користувачів, які є інвесторами і акціонерами, дані про результати діяльності для них, на дату складення звітності, найбільш принципові.

Сутність цього принципу в Україні не відрізняється від його тлумачення в міжнародній практиці і полягає у тому, що підприємство визначає фінансові наслідки фактів господарської діяльності, які відображаються в обліку і звітності, у тих звітних періодах, коли вони виникають незалежно від дати отримання або виплати грошових коштів.

„Згідно з принципом реалізації ціна реалізації (без жодних знижок) є мірою величини доходу, який має бути зареєстрованим. Коли продаж здійснюється за готівку, величина доходу записується просто як сума отриманої готівки. Якщо продаж здійснюється в кредит, доходом є грошовий еквівалент активів, що мають бути отримані за вирахуванням будь-яких фінансових видатків (тобто знижок). Якщо реалізація включає обмін старого негрошового активу на новий (наприклад обмін старого автомобіля на новий), то величиною доходу, яку необхідно показати, є грошовий еквівалент отриманих або відданих товарів залежно від того, що ясніше визначається.” (2, стор.241)

Э.С.Хендриксен и М.Ф.Ван Бред доводять: «доход, как бы он ни определялся, лучше всего измеряется ценою обмена продукции или услуг предприятия. Эта цена представляет собою денежный эквивалент или текущую дисконтированную стоимость прав на деньги, которые должны быть окончательно получены в результате операции».

Твердження, що доходи повинні бути виміряні теперішньою оцінкою грошей або грошового еквівалента, передбачає, що всі повернення, торговельні знижки і інші зменшення визначеної ціни повинні вираховуватись з доходу, що виник в результаті господарської операції.

В Україні відповідно до П(С)БО 15 дохід відображається в бухгалтерському обліку в сумі справедливої вартості активів, отриманих або тих, що підлягають отриманню.

У більшості випадків номінальна вартість компенсації, яка отримана або полягає отриманню, не відрізняється суттєво від справедливої вартості, а справедлива вартість представляє собою ціну, яка встановлена договором.

Разом с тим, в окремих випадках сума доходу не збігається із справедливою ринковою вартістю реалізованих товарів, продукції і послуг.

Конкуренція між торговельними підприємствами призводить до того, що вони змушені шукати різні методи просування своєї продукції на ринку товарів і послуг. З метою залучення нових і збереження старих клієнтів підприємства застосовують знижки і інші преференції для покупців.

В умовах продажу товарів зі знижкою дохід визнається за сумою, яка менше, ніж справедлива вартість.

У випадку відстрочки платежу, внаслідок чого виникає різниця між справедливою вартістю і номінальною сумою грошових коштів або їх еквівалентів, які підлягають отриманню за продукцію (товари, роботи, послуги та інші активи), така різниця в бухгалтерському обліку за національним стандартом бухгалтерського обліку 15 „Дохід” визнається доходом у вигляді відсотків.

Якщо підприємство надає покупцю право на відстрочення платежів операція може розглядатись як фінансова угода і в даному випадку справедливою вартістю компенсації буде теперішня вартість усіх майбутніх надходжень, які вимірюються дисконтуванням усіх майбутніх надходжень з використанням умовної ставки відсотка.

Справедлива вартість компенсації, яка надійде, буде відрізнятися від номінальної суми компенсації. В такому випадку дохід складатиметься з таких елементів (4, стор. 299) :

- доходу від продажу продукції, товарів та надання послуг, який визнається в узгодженні з вимогами до продажу продукції, товарів чи надання послуг як відповідний;
- доходу від відсотків, який є різницею між доходом від продажу продукції, товарів або надання послуг, та номінальною сумою компенсації і який визнається на пропорційній часовій базі.

В бухгалтерському обліку доходу принциповим питанням є визначення методу їх визнання.

Національне П(С)БО 15 „Дохід” передбачає визнання доходу за наступними критеріями:

- дохід визнається при збільшенні активу (утворення дебіторської заборгованості, отримання готівки або зменшенні зобов'язання (погашення заборгованості з авансів одержаних), що призводить до збільшення власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства),

- оцінка доходу може бути достовірно визначена.

П(С)БО 15 „Дохід” визначено критерії визнання доходу для наступних операцій:

- продаж продукції (товарів);
- виконання робіт, надання послуг;
- використання іншими сторонами активів підприємства.

Національний стандарт України, за змістом і логікою побудови відповідає концепції міжнародних стандартів. Як за принциповими ідеями, так і за формою подання вимог і окремих норм суперечностей немає. В той же час існують проблеми, особливо у плані узгодженості термінології.

Співставлення умов, за якими визнається дохід від продажу товарів і послуг у міжнародному (МСФЗ 18) та національному (П(С)БО 15) стандартах наведено у табл.2.

Таблиця 2. Співставлення умов, за якими визнається дохід від продажу товарів і послуг у міжнародному (МСФЗ 18) та національному (П(С)БО 15) стандартах

Умови визнання доходу від продажу товарів і послуг за МСФЗ 18	Умови визнання доходу від продажу товарів і послуг за П(С)БО 15
компанія передала покупцеві суттєві ризики і винагороди, пов'язані з власністю на продукцію (товар)	покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив)
компанія більше не бере участі в управлінні в тому ступені, який, як правило, пов'язаний з правом власності, і не контролює продану продукцію	підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами)
сума доходу може бути достовірно виміряна	сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена
існує ймовірність надходження економічних вигод, пов'язаних з операцією, на підприємство	є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства
витрати, які були або будуть понесені в зв'язку з операцією, можуть бути достовірно виміряні	витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені

Визнання доходу від операцій продажу товарів та послуг в Україні можливе тоді, коли **всі** без виключення перелічені вище умови виконані. Якщо хоча б одна з умов не виконується, то дохід не повинен визнаватися.

Важливе значення для реального відображення доходу у звітності має *момент визнання доходу*, що зумовлено вимогами принципу відповідності доходів і витрат. Моментом визнання доходу від реалізації має бути момент реалізації. За економічною сутністю момент реалізації прирівнюється до моменту продажу, за яким розуміють передачу предмету договору у власність покупцю за платню. Тобто момент реалізації збігається з моментом набуття права власності на предмет договору. Звичайно момент передачі права власності оговорюється у договорі відповідно до права, обраного сторонами.

Втрата контролю і управління над товаром, як один з критеріїв визнання доходу, безпосередньо пов'язана з передачею ризиків і вигод. Це зумовлено тим, що відповідальність за ризик можливої загибелі товару передається покупцю. Після цього моменту покупець має право згідно з міжнародним правом відразу продати цей товар іншому покупцю, оскільки він вже здійснює контроль над ризиками та вигодами. Отже, момент передачі управління і контролю над усіма ризиками і вигодами, пов'язаними з товаром, є моментом реалізації товару і, відповідно, моментом визнання доходу від реалізації.

Дату здійснення операції визначено як дату переходу права власності на товар. Таким чином, використання моменту передачі права власності і пов'язаних з ним ризиків та вигод для визнання доходу від реалізації товарів є обґрунтованим.

Разом з тим, слід звернути увагу на те, що на відміну від національного Положення бухгалтерського обліку (П(С)БО15) міжнародним стандартом (МСФЗ 18 „Дохід”) як критерій визнання доходу встановлено передачу покупцеві **не всіх**, а лише **суттєвих** ризиків і вигод, пов'язаних з правом власності. Так, наприклад, звичайні гарантійні зобов'язання продавця, будучи ризиком, пов'язаним із правом власності, який несе продавець після продажу, у міжнародному стандарті не розглядаються як суттєвий ризик і це дозволяє продавцю визнавати дохід.

В українському стандарті зміст категорії „ризиків й вигод, пов'язаних з правом власності” не розкрито, ознаки суттєвості не застосовуються і це дає можливість підприємствам трактувати ці поняття довільно.

Одночасно з переходом права власності або володіння на товар підприємство, як правило, не приймає у подальшому участі у їх управлінні та здійсненні контролю. Збереження участі в управлінні, яке пов'язане з володінням та контролем за товарами, може бути лише у обмеженому ступені і кожна така ситуація повинна розглядатись індивідуально.

Закон України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність” визначає економічну вигоду як потенційну можливість отримання грошових коштів. Тому, у разі невпевненості в оплаті відвантажених товарів продавець не має права визнавати дохід саме під час відвантаження. Відсутність відвантажених товарів у місці їх зберігання, наявність відвантажувальних документів дають достатні підстави для визнання дебіторської заборгованості, але невпевненість в оплаті не дозволяє визнати дохід. Виникає певна колізія відносно того, що відповідно національного стандарту 10 „Дебіторська заборгованість” „поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг та оцінюється за первісною вартістю”.

У міжнародній практиці пропонуються декілька моделей відображення аналогічних господарських операцій.

Для незвичайних випадків, коли складно визначити величину або гарантувати оплату за продукцію застосовують *метод продажу у розстрочку* і *метод відшкодування витрат*.

За методом продажу у розстрочку прибуток (дохід) визнається в тому періоді, коли надходять грошові кошти, а не тоді, коли має місце реалізація.

Метод продажу у розстрочку полягає в тому, що при відвантаженні товарів з балансу списується вся вартість товарів і на цю суму визнається дебіторська заборгованість. Одночасно на суму нарахованої націнки в обліку відображається **відстрочений дохід**. Під час надходження платежів від покупця визнається дохід в сумі платежу, який надійшов, і одночасно пропорційно списується націнка. Це не що інше, як **касовий метод** визнання бухгалтерського доходу.

Такий метод визнання доходу в національній економіці пропонується деякими авторами тим компаніям, які працюють переважно з покупцями, які є бюджетними організаціями. Адже такий механізм дозволяє їм звести до одного періоду появу бухгалтерського доходу та податкових зобов'язань з податку на прибуток і податку на додану вартість.

Є.С.Хендриксен і М.Ф.Ван Бреда описують (1, стор.354) метод відстрочки, за яким суми відстроченого валового прибутку слід розглядати як непогашену дебіторську заборгованість, а не прибуток майбутніх звітних періодів. Сутність цього методу полягає у тому, що на момент продажу відвантажені цінності відображаються як запас готової продукції (за вартістю придбання), а не за вартістю вибуття (не за поточною дисконтованою вартістю дебіторської заборгованості). Відображення відстроченого валового прибутку як кредиторської заборгованості, на думку авторів, ніяк не впливає на величину чистого прибутку, але викривлює в балансі співвідношення активу і кредиторської заборгованості.

Російський вчений Я.Соколов, коментуючи цей метод, дійшов висновку, що „якщо моментом реалізації є оплата, то в бухгалтерському обліку виникає дилема: або вірно відобразити дебіторську заборгованість, при цьому створюючи фіктивне джерело, або викривити величину активу, зменшуючи реальну величину дебіторської заборгованості” (1, стор.354). Вихід з цієї ситуації можливий різними шляхами. В Росії прийнято варіант, за яким дебетується рахунок „Товари відвантажені” і кредитується рахунок „Готова продукція”. Я.Соколов вважає, що це не кращий варіант, тому, що проблема не вирішується взагалі. Пропозицію Є.С.Хендриксена і М.Ф.Ван Бреда, за якою суму різниці між підсумком рахунку, виставленого покупцю, і собівартістю відвантажених товарів відносять на рахунок розрахунків з різними кредиторами, а суму собівартості відвантажених товарів – на рахунок „Товари відвантажені”, Я.Соколов вважає більш логічною. Але недоліками є те, що: по-перше, дебіторська заборгованість зменшена на собівартість відвантажених товарів, і по-друге, виникає штучна кредиторська заборгованість. Я.Соколов пропонує варіант, за яким суму дебіторської заборгованості слід відображати в повному обсязі, списати собівартість відвантажених товарів, а суму валового прибутку відобразити як торговельну націнку. Відобразити суму валового прибутку як доходи майбутніх періодів не є коректним, тому, що в даному випадку дохід буде визнаний за відвантаженням. В подальшому націнка буде списуватись у міру надходження платежів.

Цей метод може бути запропонованим для українських підприємств з урахуванням того, що відвантажені, але не списані з балансу активи не повинні бути віднесеними в убуток балансової вартості активів з метою перерахунку відповідно до діючого податкового законодавства.

Відповідно до **Закону про власність** право власності – це врегульовані законом суспільні відношення відносно володіння, користування та розпорядження майном. Таким чином, для отримання права власності на майно необхідна наявність одночасно трьох складових: права володіння, права користування і права розпорядження таким майном. У відповідності до **Цивільного кодексу** України право власності у покупця майна за договором виникає з моменту передачі речі, якщо інше не передбачене законом або договором. Відповідно до **Правил торгівлі в розстрочку** товари передаються покупцю в користування і розпорядження. Право власності на придбані в розстрочку товари в повному обсязі переходить до покупця тільки після кінцевого розрахунку. Таким чином у підприємства є можливість відновлення права власності, якщо покупець не виконує вимоги договору щодо платежів. Товар може бути в подальшому перепроданий і за рахунок цього компенсовані непогашені залишки заборгованості.

Метод відшкодування витрат виробництва. Цей метод передбачає, що до того, як відобразити прибуток, необхідно компенсувати всі затрати. Прибуток не відображається в обліку доти, доки надходження від покупця не погасять собівартість відвантажених товарів. Відстрочений прибуток визнається тільки при отриманні всіх платежів. Якщо платежі надійдуть не в повному обсязі, визнаний прибуток буде менше відстроченого на величину недоотриманих платежів. Цей метод у міжнародній практиці застосовується у разі обліку операцій, пов'язаних з гранично високим ступенем комерційного ризику.

Методи визнання доходу після поставки надають максимальне відстрочення у відображенні доходу, але вони не є традиційними. Відображення доходу на момент завершення операції з утворенням відповідного резерву для списання непогашеної дебіторської заборгованості є доречною альтернативою. Висновки.

1. Підхід до визначення в бухгалтерському обліку доходів через зміни активів і зобов'язань в Україні, як і у більшості інших країн світу, є пріоритетним.

2. З метою наближення методології бухгалтерського обліку в Україні до міжнародного привести у відповідність критерії визнання доходів у національному стандарті 15 „Дохід” з МСФЗ 18.

3. Для визначення доходу у незвичайних ситуаціях застосовувати загальноприйняті у міжнародній практиці методи: метод продажу у розстрочку і метод відшкодування витрат.

Джерела та література

1. Є.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бред Теория бухгалтерського учета, М., „Финансы и статистика” 1997.
2. Глен А. Велш, Деніел Г. Шорт Основи фінансового обліку. Київ, Основи, 1997.

3. М.Р.Мэтьюс, М.Х.Б.Перера Теория бухгалтерского учета, М. Аудит, ЮНИТИ, 1999.
4. С.Ф.Голов, В.М.Костюченко. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі. Київ, Лібра, 2001.

Байрам У.Р.

КРЕДИТНЫЙ МОНИТОРИНГ, КАК МЕТОД КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА

Постановка проблемы и связь с научными программами. Существенным итоговым элементом в формировании кредитной политики банка является кредитный мониторинг, как совокупность контроля и управления банковским процессом кредитования. Обоснованный анализ и процесс предоставления ссуды в сочетании с мониторингом их состояния, являются необходимыми составляющими кредитной деятельности банка. Рассмотрению одной из этих проблем посвящена данная статья. Связь с научной программой «Управление международной конкурентоспособностью в условиях глобализации экономического развития» № государственной регистрации 0101V002948.

Цель исследования является теоретическое обоснование кредитного мониторинга как метода контроля качества кредитного портфеля.

Состояние с публикациями по этой проблеме. Вопросы разработки кредитной политики, которая имеет свою внутреннюю структуру, определения основных ее элементов, одним из которых является кредитный мониторинг, рассмотрены в работах Дзюблюка А.В., Сусиденко В.Т., Чайковского Я. И., Пановой Г.С.

Содержание статьи. Обоснованный анализ и процесс предоставления ссуды в сочетании с мониторингом их состояния, являются необходимыми составляющими кредитной деятельности банка. Кредитный портфель банка служит главным источником его доходов и одновременно — главным источником риска при размещении активов. От структуры и качества кредитного портфеля в значительной степени зависит устойчивость банка, его репутация, финансовые результаты. Кредитные работники и руководство внимательно анализируют состав портфеля с целью выявления чрезмерной концентрации кредитов в определенных отраслях или у отдельных заемщиков, а также проблемных ссуд, требующих вмешательства со стороны банка.

С точки зрения Дзюблюка А.В. «если критериями оптимальной кредитной политики является приемлемый для банка уровень доходности и безопасности его кредитных вложений, то определение механизма воздействия основных процедур контроля в практической банковской деятельности следует считать одним из ключевых элементов реализации кредитной политики и достижения поставленных ею целей и задач» [56,с.366]. По мнению Пановой Г.С. значимость контроля за кредитным процессом заключается в следующем: «Обоснованный анализ кредита и процесс его одобрения в сочетании с систематическим мониторингом состояния ссуд является необходимым элементом процесса охраны банковского кредитного портфеля и, следовательно, жизнеспособности самого банка» [122,с.97]. В работе Сусиденко В.Т. отмечено «формирование механизма контроля за осуществлением кредитной политики с целью разработки систем мер по ее реализации в предполагаемом периоде. Система таких мер формируется по отдельным направлениям кредитной политике с определением конкретных сроков и ответственности кредитных менеджеров. В системе таких мер, определенная роль может быть отведена построению системы мониторинга кредитной деятельности банка» [160,с.230].

На наш взгляд, обеспечение эффективности и надежности осуществления кредитных операций требует от коммерческих банков организации постоянного мониторинга всех стадий реализации кредитного процесса. Поведение кредитного мониторинга начинается сразу после предоставления кредита. Кредитный мониторинг, как элемент кредитной политики заключается в соблюдении принципов и условий кредитования между субъектами кредитных отношений.

Целью кредитного мониторинга как элемента кредитной политики является контроль за качеством кредитного портфеля, проведение независимой экспертизы, своевременное выявление отклонений от принятых стандартов и целей кредитной политики банка, непозволительность повышения кредитного риска сверх установленного предела, а также поиск доскональных механизмов кредитования. Основопологающими методами достижения этих целей является непрерывное соблюдение обязательных видов контроля, а именно: предварительного, текущего и последующего (заключительного).

Предварительный контроль за соблюдением условий организации и реализации определенных правил и процедур кредитных отношений, в частности оценка финансового состояния клиента, кредитоспособности потенциальных должников, также исполнение должностных инструкций и подбор квалифицированных кадров кредитного подразделения. Фактически, реализация всех этих условий является началом работы процесса кредитования.

Текущий контроль, реализуется непосредственно в процессе исполнения кредитных операций, а именно при оплате соответствующих документов за счет кредита, оценке условий, предусмотренных кредитным договором, а также проверке работы подчиненным непосредственным руководством, обсуждении возникающих проблем, предложений по усовершенствованию кредитного процесса.