Современное состояние кредитования юридических лиц в России

Зентаи Чаба Ласлович
МФЮА, студент

Аннотация. В статье рассмотрены особенности кредитования юридических лиц, проанализировано современное состояние и рассмотрены проблемы кредитования юридических лиц в России. Сделаны выводы о том, в каком направлении необходимо совершенствовать процесс кредитования юридических лиц для минимизации кредитных рисков.

Ключевые слова: юридическое лицо, кредитование, кредитования юридических лиц, риски, коммерческие банки, методы оценки, залог, заемщик.

Abstract: the article considers the features of lending to legal entities, analyzes the current state and the problems of lending to legal entities in Russia. It is concluded, in what direction it is necessary to improve the process of corporate lending to minimize credit risks.

Key words: legal entity, lending, corporate lending, risk, commercial banks, evaluation methods, collateral, the borrower.

Для устойчивого развития финансовой системы и хорошей экономики страны необходимо развивать бизнес. Именно для цели поддержания бизнеса и существуют различные виды кредитов юридическим лицам.

Мировая практика развития экономики непрерывно связана с кредитованием в различных сферах хозяйственной деятельности.

Под кредитом понимают сделку, заключенную между кредитной организацией и заемщиком, по предоставлению денежных средств кредитором заемщику в виде ссуды на определённых условиях. Кредитор и заемщик подписывает договор, согласно которому кредитор предоставляет денежные средства в оговоренном размере заемщику, а заемщик выполняет условия возврата с выплатой процентов. Кредит предоставляется на различные цели и на различных условиях, как для физических, так и для юридических лиц.

Юридическое лицо - это своего рода компания, которая занимается одним из разнообразных видов бизнеса [5]. Нужные денежные средства юридическое лицо может взять в любом финансовом учреждении. Однако всегда следует помнить, что кредит связан с определенным риском. Даже если компания берет кредит на покупку необходимых для нее товаров, всегда есть вероятность потерять средства и остаться в долгу перед банком.

Так, при предоставлении кредита юридическому лицу банк обращает внимание на такие основные моменты, как наличие залога, стабильного бизнеса, денежных источников для погашения кредита. Если заемщик не соответствует требованиям, банковское учреждение вправе отказать ему в получении необходимой суммы. Так, при рассмотрении заявок от юридических лиц, банкам помогают решение следующие ключевые принципы: платежеспособность, возвратность, цель использований денежных средств, обеспеченность. Нарушение любого из вышеперечисленных принципов повышает риск отказа кредитования.

1. Самой главной причиной отказа кредитования юридических лиц является неправильно подготовленные документы, их отсутствие, а также предоставление недостоверных сведений или поддельных копий в кредитную организацию считается грубым нарушением, и

расцениваются, как попытка обмануть или ввести в заблуждение. Кроме того, банк имеет право внести юридическое лицо в «черный список», созданных на базе данных большинства банков [2].

2. Качество кредитной истории заемщика. Банк имеет право отказать в кредитовании по причине отрицательной кредитной истории организации-заемщика. Чаще всего, основанием для возникновения неблагоприятной кредитной истории организации являются: просроченные кредиты (погашенные не в срок), наличие неоплаченных задолженностей, в том числе и их процентов. Соответственно, большим плюсом при предоставлении заявки на кредит будет, если у организации в наличии имеется благоприятная кредитная история.

3. Репутация фирмы-заемщика на рынке и отказ юридического лица в предоставлении запрашиваемых сведений о доходах и расходах, сведений об активах, основных средствах организации. Отказ в предоставлении вышеперечисленных данных не может дать банку в полной мере оценить деятельность и перспективы развития предприятия.

4. Отказ в кредитовании юридического лица может произойти, если предприятие имеет в наличии непогашенные кредиты, то есть организация находится в условиях высокой финансовой нагрузки. Также, если есть факторы, свидетельствующие о финансовом состоянии организации, не отвечают требованиям банка (к примеру, если у предприятия нет постоянных источников дохода для погашения кредита или фирма имеет деятельность, находящуюся на грани кризиса).

5. Непостоянный доход. Кредитная организация анализирует перспективы и динамику развития бизнеса фирмы заемщика. Поскольку источником для погашения кредита, в первую очередь, является доход за последующие периоды, то изучив эти показатели, банк сможет прогнозировать будущее финансовое состояние организации. Регулярность, постоянство, стабильность это фундамент возвратности, платежеспособности и кредитоспособности фирмы.

6. Фирма не имеет в наличии ликвидного залогового обеспечения. Менее рискованной для банка услугой является выдача средств под залог. Если предприятие по какой-либо причине не сможет вернуть долг, то в качестве возвратных средств будет выступать имущество фирмы, которое быстро может быть реализовано. Отказом в кредитовании юридического лица может послужить полное отсутствие или неликвидное залоговое обеспечение [6].

7. Некорректная цель получения кредита. Кредитная организация вправе потребовать указать: с какой целью необходимо получение кредита и средства для достижения этих целей. Отказать в займе могут, если цели не соответствуют принципам кредитной политики банка или банк сочтет, что они являются неоправданными и бесполезными, и могут ухудшить финансовое состояние организации.

Таким образом, юридическому лицу необходимо проанализировать финансовое положение организации, подготовить экономические расчеты и сформулировать четкие цели, которые будут свидетельствовать об эффективном использовании полученных в банке средств. Рассмотрев основные причины для отказа в кредите можно отметить, что банки намного охотнее сотрудничают с клиентами, которые могут своевременно и в полном объеме погасить свои обязательства по займу. Это должно обосновываться официальными финансовыми отчетами и положительной кредитной историей. Организации, зная об этом, могут подготовиться более тщательно к подаче заявки на кредит и, возможно, тем самым избежать отказа в получении кредита.

Однако стоит заметить, что обычно взять кредит для обширной компании не составляет труда. Куда более сложно взять сумму в кредит для предприятий малого и среднего бизнеса.

Первым этапом при получении кредита является сбор необходимых документов компании: учредительные документы, финансовые бумаги и другие. Весь пакет собранных документов, предоставляется банку вместе с заявлением на получение кредита.

Вторым этапом в этом деле будет рассмотрение заявления финансовым учреждением. Тут остается только ждать, пока эксперты банка проверят все документы и вынесут решение.

Если предприниматель получает положительный ответ, то он может переходить к следующему этапу, которым является заключение договора между банком и юридическим лицом. После того, как обе стороны подписали договор, денежные средства начисляются на счет заемщика и непосредственно поступают в его личное распоряжение. И последним этапом является погашение кредита и контроль над выполнением условий кредитного договора. Любая программа кредитования предусматривает кредитный мониторинг, направленный на снижение риска кредитора. Кредитный мониторинг включает в себя систему наблюдения за погашением кредитов, разработку и принятие мер, обеспечивающих решение поставленной задачи.

Кредитная политика банка заключается в определении приоритетных направлений развития и совершенствования банковской деятельности в процессе инвестирования кредитных ресурсов, развитии кредитного процесса, повышении его эффективности и минимизации кредитных рисков.

Так, рынок кредитования юридических лиц в России сегодня сталкивается со многими проблемами, это связано, прежде всего, со значительным объемом невозвращенных кредитов, недостатками действующего законодательства. Выход из сложившейся ситуации возможен только при условии повышения доверия внутри банковской системы: между Центральным банком, коммерческими банками и юридическими лицами Российской Федерации.

Итак, дадим характеристику современному состоянию уровня кредитования юридических лиц в Российской Федерации, используем статистическую информацию Центрального Банка РФ, а именно сведения об объемах кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в рублях по видам экономической деятельности.

Так, на примере ЦБ РФ в 2016 году по отношению к 2015 году имеется значительное снижение общего объема кредитования на 10,4% [3]. Данный факт можно связать с неблагоприятной экономической обстановкой в стране, вызванной наложением на Российскую Федерацию санкций со стороны западных стран, что в свою очередь отрицательно отражается на финансовом состоянии юридических лиц. Объем кредитования добычи полезных ископаемых имеет скачкообразную тенденцию. В 2015 году по отношению к 2014 имеется рост 87,8%, в 2016 по сравнению с 2015 - падение на 28,6%. За весь исследуемый период (2016/2014) наблюдается рост объема на 52,9% процента. Объем кредитования обрабатывающего производства за исследуемый период имеет наибольший рост. В 2016 году по отношению к 2014 году рост составил 63%. Объем кредитования производства и распределения электроэнергии, газа и воды за анализируемый период имел значительное снижение. В 2016 по отношение к 2014 году падение составило 28,2%. Что касается объема кредитования строительства, можно отметить, что данный вид имеет наибольшее снижение. В 2016 году по отношению к 2014 году падение составило 46,9% [4].

Важно отметить, что проблемы по кредитованию юридических лиц зачастую связаны с отсутствием отлаженной системы финансового менеджмента в банковской сфере. Рассмотрим основные проблемы, препятствующие успешному развитию как предприятий, так и банковского бизнеса в целом:

Во-первых, отсутствие четко налаженных банковских процедур. Суть данной проблемы

заключается в нерациональности поведения руководителя, которое состоит в освобождении соответствующего подразделения от дополнительной нагрузки для работы по другим проектам. Основная идея указанного действия заключается в том, что после одобрения сделки сотрудник банка, структурировавший сделку, отстраняется от последующей работы с клиентом, что может привести к негативным последствиям, т.е. нарушается принцип работы одного окна. Клиент начинает теряться при осуществлении расчетов, составлении кредитной документации, выдаче денежных средств и т.д. Однако стоит заметить, что данная ситуация зависит от кредитной организации, так как не все банки сейчас практикуют андеррайтинг. Таким образом, решением вышеизложенного является обеспечение плавного перехода к новому формату работы, в частности предоставление клиенту информации о том, кто и за что отвечает в банке, в связи с чем целесообразнее всего использовать подход, согласно которому решение о внесении изменений в сделку будут принимать коллегиальные органы, а прочими вопросами будет заниматься руководитель по согласованию с подразделением, в компетенции которого входит данный вопрос.

Во-вторых, непрозрачность и закрытость банковских процессов. Суть данной проблемы заключается в неслаженной работе подразделений, длительном согласовании документации, в запросе дополнительных документов, который зачастую может осуществляться несколько раз – все это отталкивает хорошего заемщика. Решением подобной проблемы может быть необходимое и правильное пояснение клиенту примерных сроков прохождения каждой стадии и порядка принятия решений. Также стоит обратить внимание на то, что сотрудник, который отвечает за структурирование сделки, должен в обязательном порядке осуществлять контроль за процессом согласования и подписания положенной документации, а также оказывать помощь клиенту в налаживании доброжелательных взаимоотношений с другими подразделениями, тем самым обеспечивая постепенное расширение взаимодействия между подразделениями банка и клиентом [1].

В-третьих, недостаточный уровень квалификации специалистов, осуществляющих проведение переговоров и структурирование сделок.

Суть анализируемой проблемы заключается в том, что отсутствие необходимого уровня профессионализма может привести к затягиванию рассмотрения проектов, к потере важных проектов и акцентирование внимания на «бессодержательных» проектах, итогом чего является финансирование несостоятельных проектов, прямые убытки, в целом - упущенная выгода банка. Оздоровительным решением здесь могут стать мероприятия, позволяющие повысить квалификацию банка, а именно: посещение курсов и специализированных тренингов, получение второго высшего образования, изучение специализированной литературы и другое.

Итак, анализируя всё вышесказанное в целом, можно сделать вывод о том, что современная практика оценки кредитоспособности клиентов банками нуждается в значительном улучшении – существенной модернизации, направленной на снижение рисков и повышение эффективности банковской и предпринимательской деятельности. Это является жизненно важным в сегодняшних условиях недостаточности материального обеспечения организаций, приводящей к замедлению посткризисного восстановления всей экономической системы России.

Сегодня делать прогнозы - занятие совсем неблагодарное, поэтому специалисты стараются уклоняться от оценки, что же ждет банковский сектор в оставшиеся месяцы 2016 года. Очередной скачок курсов иностранных валют по отношению к рублю говорит о том, что до наступления благоприятных времен для бизнеса в России еще далеко.

Таким образом, для того, чтобы обеспечить устойчивость в развитии банковского бизнеса, необходимо провести эффективную организацию процесса кредитования за счет следующих факторов: - четко налаженные внутрибанковские процедуры; - информационная открытость банка;

- высокий уровень профессионализма банковских служащих; - отлаженные взаимоотношения между сотрудниками и высокая корпоративная культура; - гибкая система мотивации персонала.

Стоит отметить, что меры, перечисленные выше, не требуют значительных финансовых вложений, однако при этом будет достигнут положительный и длительный эффект организации кредитования юридических лиц в банке.

Список литературы

1. Гаврикова В.Н., Озерова В.Е. Кредитование юридических лиц: проблемы и пути их устранения. В сборнике: информационные технологии, энергетика и экономика (экономика и менеджмент, научные исследования в области физической культуры, спорта, общественных наук и лингвистики) Сборник трудов XIII -ой Межд. науч.-техн. конф. студентов и аспирантов. Филиал национального исследовательского университета «МЭИ» в г. Смоленске. 2016. С. 42-45.

2. Галанов, В. С. Кредитование юридических лиц: проблемы и пути их решения / В. С. Галанов // Деньги и кредит. - 2012. - № 11. - С. 32-35.

3. Общие объемы кредитования юридических лиц-резидентов и индивидуальных предпринимателей в рублях по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств (всего по Российской Федерации) [Электронный ресурс]. – Режим ограниченного доступа: http://haa.su/G8K/– (Дата обращения: 25.07.2016).

4. Общие объемы кредитования юридических лиц-резидентов и индивидуальных предпринимателей в рублях по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств (всего по Российской Федерации) [Электронный ресурс]. – Режим ограниченного доступа: http://haa.su/G8K/– (Дата обращения: 25.07.2016).

5. Пальчикова И.С. Ключевые элементы кредитования юридических лиц. // Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробация результатов исследований. 2016. № 24-2. С. 118-122.

6. Федотова Г.В. Банковское кредитование инвестиционной деятельности в России на современном этапе / Г.В. Федотова, А.С. Федорова // Вестник магистратуры. - 2014. - № 6. - С. 158.