УДК 336.717.061.1

Фероян Виктория Гурамовна
Студент
АНО ВО Университет «МИР»
Российская Федерация, г. Самара

МЕТОДЫ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Аннотация: *Данная статья освящает вопрос методов кредитования юридических лиц и его видов в коммерческом банке. В ней изложены основные направления кредитов, принципы и этапы кредитования для юридических лиц, а также информация о его этапах. Рассмотрев основные аспекты данного вопроса, появляется четкое понимание о кредитовании юридических лиц в коммерческих банках.*

Ключевые слова: *коммерческие банки, кредитование юридических лиц, финансовое положение, принципы кредитования, кредитный договор.*

Feroyan Victoria Guramovna
Student ANO IN University «MIR»
Russian Federation, Samara

CREDIT METHODS OF LEGAL ENTITIES IN A COMMERCIAL BANK

Annotation: *This article addresses the issue of lending methods for legal entities and its types in a commercial bank. It outlines the main areas of loans, principles and stages of lending to legal entities, as well as information on its stages. Having examined the main aspects of this issue, there is a clear understanding of lending to legal entities in commercial banks.*

Keywords: *commercial banks, lending to legal entities, financial situation, principles of lending, loan agreement.*

Методы кредитования юридических лиц имеют сходства с методами кредитования физических лиц, так как обладают одинаковыми принципами выдачи кредитов, п

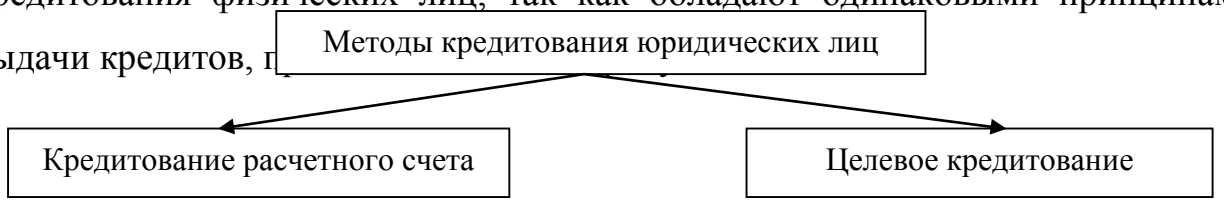

Рисунок 1. Методы кредитования юридических лиц

Целевое кредитование представляет собой кредит, выданный на конкретную цель – на пополнение оборотных средств, на оборудование, на транспорт, на коммерческую недвижимость.

Кредитование расчетного счета (овердрафт) - кредитование счета клиента для оплаты им расчетных документов при недостаточности или отсутствия на расчетном счете клиента – заемщика денежных средств. В этом случае банк списывает средства со счета клиента в полном объеме, то есть автоматически представляет клиенту кредит на сумму, превышающую остаток денежных средств

Коммерческие банки при осуществлении своей кредитной деятельности должны опираться на принципы, которые позволяют соблюсти интересы, как банка, так и заемщика. Принципы кредитования в коммерческом банке представлены в таблице 1.[1]

[1] Мотовилов, О.В. Банковское дело: Учебник / О.В. Мотовилов, С.А. Белозеров. - М.: Проспект, 2016. – С.177.

Таблица 1.

Принципы кредитования юридических лиц в коммерческом банке

Наименование	Характеристика
Принцип срочности	Кредит должен быть возвращен заемщиком в строго обусловленных сроках
Принцип возвратности	Кредит должен быть возвращен в полной сумме основного долга плюс проценты
Принцип обеспеченности	Наличие у заемщика обязательств в виде договора – поручительства, залога, гарантий и т.д.
Принцип платности	Заемщик обязан вносить банку определенную плату за пользование денежными средствами
Дифференцированность	Кредит выдается только платежеспособным заемщикам, а не любым, кто желает его получить

В коммерческом банке между кредитором и заемщиком при предоставлении ссуды заключается кредитный договор, который регулирует правовые отношения между сторонами. Типовые формы договоров предусмотрены внутренними нормативными документами банка.

В кредитном договоре основными пунктами являются сведения о предмете договора, срок, ставка, условия предоставления кредита и взаимные обязанности сторон (банка и юридического лица). Предметом договора выступает тот или иной вид кредита. Существует большое количество видов кредитования для юридических лиц – овердрафт, возобновляемая/не возобновляемая кредитная линия, единоразовый кредит. В зависимости от вида кредитования в договоре прописываются конкретные условия.

Первоначально заявка отправляется в службу экономической безопасности. После получения положительного заключения собирается пакет документов для написания финансового анализа заемщика в аналитический отдел банка. «Кредитоспособность заемщика (платежеспособность) – это его комплексная финансовая характеристика, представленная финансовыми и

нефинансовыми показателями, позволяющая 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»[2].

В коммерческом банке в кредитных взаимоотношениях между сторонами играет важную роль анализ кредитоспособности заемщика. Данный анализ проводится на основании предоставленной документации (финансовой и учредительной) и заявки от заемщика на получение кредита. Как правило, банки используют информацию из бюро кредитных историй.

Параллельно с отправкой документов на финансовый анализ формируется пакет документов для написания заключения о правоспособности заемщика (юридический департамент) и пакет документов для залогового отдела (если кредит залоговый).

Платежеспособность заемщика зависит от множества факторов, которые необходимо учитывать в финансовом анализе. Основные задачи кредитора при проведении финансового анализа платежеспособности заемщика в коммерческом банке представлены на рисунке 2.

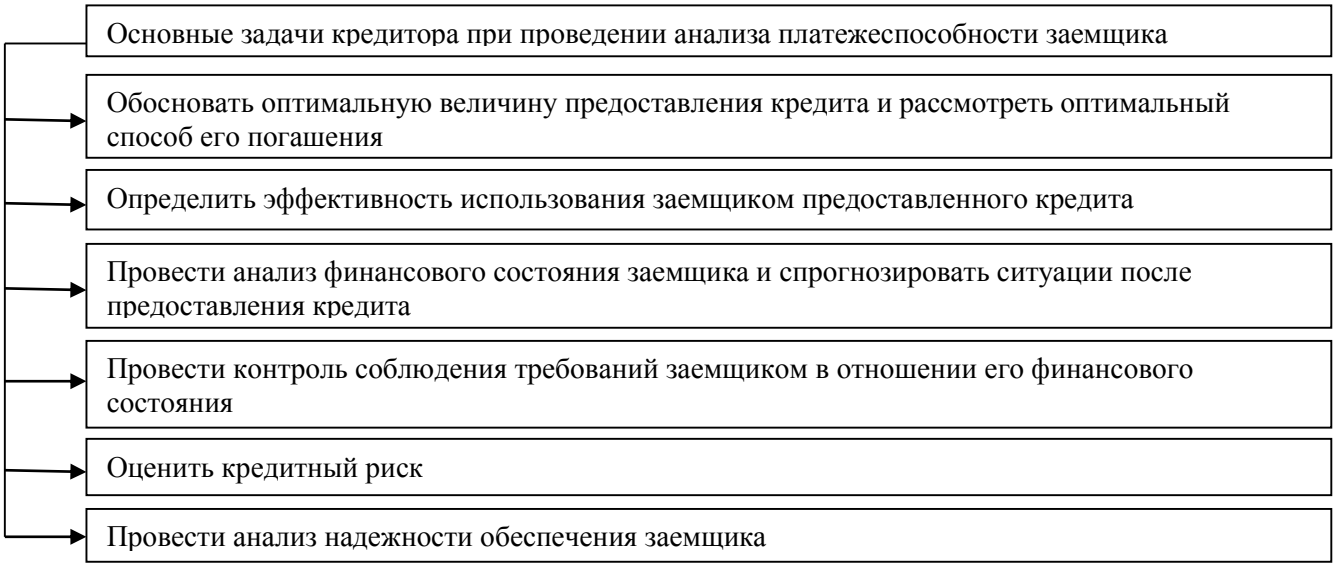

Рисунок 2. Основные задачи кредитора при проведении анализа платежеспособности заемщика в коммерческом банке

[2] Банковское дело. Управление и технологии: Учебник / Под ред. А.М. Тавасиева. - М.: ЮНИТИ, 2017. – С.182.

После того как проведен кредитором анализ платежеспособности заемщика, коммерческий банк принимает решение выдать кредит или отказать в выдаче кредита заемщику. Обладая информацией о платежеспособности своей организации, заемщик сможет рассчитать посильную для себя сумму займа и грамотно распределить ее для дальнейшего развития бизнеса. Как правило, отказ случается в случае предоставления заемщиком поддельных, или недействительных документов, или недостоверных сведений, и в случае неплатежеспособности клиента или неудовлетворение требованиям обеспечение возврата кредита.[3] Таким образом, платежеспособность заемщика является основным фактором возвратности предоставляемого кредита. Кредитование юридических лиц в России с каждым годом развивается, увеличиваются предлагаемые услуги в данной сфере.

После успешного прохождения заявки между тремя отделами формируется кредитно-обеспечительная документация (КОД) для подписания с клиентом и планируется выдача кредита.

Успех коммерческих банков зависит не только от цены и ассортимента кредитных продуктов, но и от широты сети продажи и обслуживания, доступности для понимания заемщика предъявляемых требований, быстроты рассмотрения кредитной заявки.

Возможности кредитования заемщика во многом определяются степенью риска. Как бы не хотелось заемщику получить ссуду, но если риск для банка чрезвычайно велик и нет полных гарантий своевременной и полной оплаты, вероятнее всего, такая ссуда не будет ему одобрена. Клиент должен продемонстрировать реальную возможность платить по своим долгам, включая ссудный процент. Условия кредитования связаны также с принципами кредитования - целевым характером, срочностью и обеспеченностью кредита.

По условиям кредитного договора, если у клиента есть потенциальная возможность нарушить одно из них, кредит не будет одобрен. При нарушении

[3] Кабушкин, Н.И. Банковское дело. Экспресс-курс / Н.И. Кабушкин. - М.: КноРус, 2017. – С.155.

принципов кредитования (возвратность, срочность, платность) банк имеет право в одностороннем порядке расторгнуть кредитный договор с требованиями о полном возврате кредита.

Кредитование производится на платной основе. Платность во многом определяется кредитным риском, уровнем учетной ставки Центрального банка, общим состоянием спроса и предложения кредита на рынке. Условием кредитования является заключение кредитного соглашения между банком и заемщиком.

Также кредитование базируется на договорной основе, предусматривающей определенные обязательства и права каждой стороны кредитной сделки, экономическую ответственность сторон. Условием кредитования является планирование взаимоотношений сторон. Объектом планирования в банке является сумма предоставляемого кредита, размер его погашения, доходы и расходы по кредитным операциям.

Кредитный процесс обязывает и заемщика так регулировать производственные и финансовые возможности, чтобы в полной мере предусмотреть своевременное и полное погашение кредита и уплату ссудного процента.

Непосредственно кредитный процесс начинается со дня первой выдачи ссуды. Однако до этого момента и вслед за ним проходит целая полоса значительной работы, выполняемой как банком - кредитором, так и клиентом - заемщиком.

Переговоры о кредите начинаются задолго до принятия конкретного решения. Предложение о выдаче ссуды может исходить как от банка, так и от клиента. Для развитых рыночных отношений более типичной является ситуация, когда банк ищет клиента. Предлагает ему свой продукт, в том числе кредиты под те или иные цели и условия.[4]

Изучение рынка банковских услуг, потенциальных клиентов, обращение к

[4] Кроливецкая, Л.П. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник / под ред. Л.П. Кроливецкой; Г.Н. Белоглазова. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2018. – С.252.

ним с предложением о сотрудничестве, визиты, необходимые знаки внимания – все это происходит, прежде чем рассматривается конкретное предложение о кредите.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что кредитование юридических лиц в России занимает значимое место в банковской сфере. От эффективности бесперебойного функционирования кредитно-финансового механизма зависит темпы роста экономического развития целой страны.

Использованные источники:

1. Банковское дело. Управление и технологии: Учебник / Под ред. А.М. Тавасиева. - М.: ЮНИТИ, 2017. - 671 с.
2. Кабушкин, Н.И. Банковское дело. Экспресс-курс / Н.И. Кабушкин. - М.: КноРус, 2017. - 352 с.
3. Кроливецкая, Л.П. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник / под ред. Л.П. Кроливецкой; Г.Н. Белоглазова. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2018. – С.252.
4. Мотовилов, О.В. Банковское дело: Учебник / О.В. Мотовилов, С.А. Белозеров. - М.: Проспект, 2016. - 408 с.