

Кобылянская Олеся Михайловна

старший юрисконсульт

Филиал АО «Россельхозбанк» в г. Сочи

г. Сочи, Краснодарский край

АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ-ЗАЕМЩИКА: ТРУДНОСТИ КОРПОРАТИВНОГО КЛИЕНТА

Аннотация: современные экономические отношения, складывающиеся в том числе между организациями различных форм собственности, в настоящее время сложно представить без возможности кредитования. В статье рассмотрены типовые препятствия при кредитовании.

Ключевые слова: анализ кредитоспособности, организация-заемщик, кредитование.

В том случае, если предоставление кредита предприятию осуществлялось на основании всесторонней, полной и адекватной оценки бизнеса, цель кредитования будет достигнута. Целью самого процесса кредитования является удовлетворение нужд организации, с одной стороны, и получение дополнительной прибыли банка-кредитора, с другой стороны. Зачастую кредит становится единственным вариантом решения трудностей, возникших у коммерческих предприятий и реализации поставленных задач. Данные организации заинтересованы в получении кредита на различные цели, к которым можно отнести расширение бизнеса, пополнение оборотных средств, приобретение различного имущества: машин, технического оборудования, транспорта, недвижимости и проч.

Помимо высокого спроса на банковские продукты, в данном случае – кредит, широким является и предложение на рынке банковских услуг. Согласно официальной статистике, в России ведут свою деятельность 565 банков [3]. Тем не менее, несмотря на наличие столь широкого выбора тех кредитных организаций, с которыми предприятие может заключить кредитный договор, не исключено столкновение с определенными типовыми препятствиями при кредитова-

нии. Помимо установления высоких процентных ставок, одобрения банком недостаточной суммы, коротких сроков предоставления кредита, существуют препятствия, возникающие из осуществления банком анализа кредитоспособности организации-заемщика.

Стоит отметить, что при установлении банками сроков рассмотрения заявок на кредит, размера процентных ставок и прочих условий, учитывается тот факт, к какому сегменту бизнеса относится организация, к крупному, среднему, малому бизнесу или микробизнесу. Зачастую кредитная организация определяет несколько направлений в работе с различными сегментами бизнеса, разграничивая организационные подразделения по реализации банковских продуктов и дальнейшему контролю, в зависимости от сегмента. Различается, в том числе, и нормативная база, регулирующая деятельность организационных структур. Это связано, прежде всего, с тем, что у каждого сегмента бизнеса различны формы управленческой, финансовой, налоговой отчетности. Объемы бизнеса, обороты, также отличаются, следовательно, анализ финансового состояния предприятия должен учитывать особенности сегмента. Для кредитования крупного бизнеса Банку потребуется меньше затрат, в связи с размещением крупных сумм под один кредитный договор, зачастую отчетность крупного предприятия прозрачна и структурирована. Данные предприятия имеют большие обороты, налаженный бизнес и четкую стратегию. Также предприятие данного сегмента способно предложить банку ликвидное обеспечение. Следовательно, провести финансовый анализ возможно полноценно и достоверно и в более короткие сроки.

Что касается иных сегментов, особенно малого и микробизнеса, основные препятствия для получения кредита возникают, в большей степени, у данных предприятий. Это связано непосредственно с тем, что предоставление кредита организации возможно только после осуществления Банком анализа финансового состояния заемщика. Качество и достоверность указанного анализа зависит также непосредственно от того, насколько финансовая отчетность данной организации информативна. В современных условиях концепция правдивости и ре-

альности отчетной информации находит свое отражение в юридическом и экономическом подходе к формированию соответствующих показателей [1]. Зачастую малый и микробизнес налоговую отчетность формирует по УСН, в то время как банк может запросить более подробную и расширенную форму отчетности. В итоге получается, что запрос массивного количества бухгалтерских документов – обстоятельство, возникшее из высокого риска, связанного с кредитованием данного сегмента. Одна из наиболее актуальных проблем для субъектов малого и среднего предпринимательства заключается в том, что они не обладают финансовыми ресурсами для осуществления своей хозяйственной деятельности [2]. Предприятие малого и микробизнеса не всегда обладает достаточными оборотами, невыработанной стратегией, низкими финансовыми результатами. В таких условиях проведенный анализ финансового состояния будет свидетельствовать о высоком кредитном риске. Результатом становится или отказ в предоставлении кредита, или увеличение процентной ставки, возможно снижение суммы предоставляемого кредита (кредитного лимита), либо запрос дополнительного обеспечения. При этом, все указанные обстоятельства в совокупности приводят к затягиванию сроков рассмотрения заявок.

При принятии решения о том, что бизнесу необходим кредит, стоит рационально, адекватно и в полной мере оценить возможности своей организации. В первую очередь, необходимо определить сегмент, к которому относится ваше предприятие. Если вы молодое предприятие малого или микробизнеса, стоит быть готовым к запросу банком сформированной бухгалтерской отчетности, со всеми пояснениями, расшифровками, оборотно-сальдовыми ведомостями, а также налоговой отчетности, с отметками налогового органа. Таким образом, рекомендуется заблаговременное формирование и консолидация всех необходимых документов. Это позволит сократить сроки рассмотрения банком кредитной заявки, создаст благоприятную основу для сотрудничества с кредитной организацией, при этом предоставление полного объема документов поможет нивелировать возможные кредитные риски. Также стоит учитывать, что в основном кре-

дитование предприятия невозможно без предоставления обеспечения. В обязательном порядке банки требуют предоставление поручительств учредителей, и лица, являющегося единоличным исполнительным органом общества. Зачастую требуется предоставление залогового обеспечения. В данном случае стоит заблаговременно приобрести ликвидное имущество, чтобы была возможность передать указанное имущество в залог.

Помимо банка, собственники предприятия также должны оценить свои финансовые возможности, и риски по возврату кредита. Немаловажным будет четкое формулирование цели, в достижение которой будут вложены заемные денежные средства. Оптимальным является вложение в так называемое «расширение бизнеса», когда предприятие уже обладает выработанной производительностью, положительными финансовыми результатами за последние отчетные периоды. Стоит отметить, что в таких случаях кредитная организация будет более заинтересована в предоставлении кредита потенциальному заемщику-организации. И, напротив, если предприятие является молодым, и планирует получить кредит на развитие бизнеса с «0», или же у предприятия возникли финансовые трудности, снижение выручки, и кредит необходим для «покрытия денежных пробелов», то требования банка будут более жесткими, так как в таких случаях высок кредитный риск. Рекомендуется провести внутренний аудит и анализ финансового состояния своего предприятия, чтобы оценить, справится ли организация с принятыми на себя заемными обязательствами, или нет.

Список литературы

1. Дымова И.А. Влияние отчетной информации на экономическую безопасность бизнеса // Современные тенденции развития науки и производства: Сборник материалов III Междунар. науч.-практ. конференции. Западно-Сибирский научный центр; ФГБОУ ВО Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф. Горбачева. – 2016. – С. 248–251.

2. Вавилов Д.Л. Кредитование малого и среднего бизнеса: проблемы и тенденции развития / Д.Л. Вавилов, А.А. Курганский // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. – 2012. – №4 (11). – С. 29–32.

3. Рейтинги банков [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
http://www.banki.ru/banks/ratings/?utm_source=yandex&utm_medium=cpc&utm_campaign=Banki_Rossii&source=yandex_cpc_banki_rossii&yclid=5223737117494483
494