

МЕТОДЫ КРЕДИТОВАНИЯ В КИТАЕ: ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ

**Чжан Тяньюй, магистрант 2 года обучения факультета
управления,**

**Научный руководитель - Репина Е.А., к.э.н., доцент
ФГАО ВПО Южный федеральный университет**

***Ключевые слова:** Китай, метод кредитования, кредитные отношения, финансирование, взаимоотношения.*

Доступность банковского кредита имеет решающее значение для развития предприятий. В статье рассматриваются возможности предоставления кредитов для компаний в зависимости от развития ряда факторов в их хозяйственной деятельности, что позволит преодолеть проблемы финансирования.

В настоящее время китайские предприятия, как правило, сталкиваются с такими проблемами, как трудности с финансированием и дорогое финансирование, а банковский кредит является наиболее важным методом финансирования на финансовом рынке моей страны.

Как правило, на методы кредитования оказывают влияние несколько аспектов, и они в основном зависят от типа информационных проблем, которые могут привести к сокращению банковского кредита и/или чрезмерному кредитованию. Так решения по банковским кредитам напрямую связаны с устойчивым развитием предприятий [1], раскрытие информации о взаимоотношениях с корпоративными клиентами, что помогает банкам более полно понять условия деятельности предприятий и является важным справочным материалом для банков при принятии кредитных решений, переговорная сила предприятий, что является важной частью основного конкурентного преимущества предприятий и это является важным проявлением силы предприятия, отражая относительные преимущества между предприятиями и клиентами и, следовательно, может оказывать решающее влияние на отношения предприятие-клиент.

В зависимости от силы проявления того или иного аспекта можно определить, какой вид кредитования будет доступен для различных компаний. Соответственно, целью статьи является рассмотрение видов кредитования и определение специфических условий по выделению кредитов в зависимости от проявления того или иного аспекта.

В настоящее время можно выделить несколько видов кредитования:

1) Кредитование финансовой отчетности. Решения о предоставлении и условиях этого типа кредита в основном основаны на финансовой информации, отраженной в финансовых отчетах, предоставленных заявителями на кредит. Он в основном подходит для крупных предприятий с высокой информационной прозрачностью и некоторых средних предприятий с долгой историей. Большинство малых и средних предприятий испытывают трудности с соблюдением информационных условий, необходимых для этого вида кредита.

2) Кредитование под залог активов. Решения по таким кредитам зависят в первую очередь от количества и качества залога, который может предоставить заемщик, а не от его финансовой информации. То есть ипотека и гарантии стали некими альтернативными механизмами кредитного анализа. Кредиты, гарантированные активами, имеют сильные функции постфактум-мониторинга, которые могут снизить вероятность морального риска, и широко используются при кредитовании малых и средних предприятий. Его основные недостатки заключаются в том, что транзакционные издержки слишком высоки, процедуры обременительны, а малые и средние предприятия, которые не могут выполнить требования по ипотеке и гарантиям, будут отвернуты от банков.

3) Технология кредитного скоринга. Это новая технология, которая использует современные математические статистические модели и информационные технологии для проведения количественного анализа кредитной истории клиентов для принятия решений. Он обладает характеристиками низкой стоимости и высокой эффективности и может в значительной степени облегчить информационные проблемы. Он используется американскими финансовыми учреждениями при выдаче небольших кредитов с 1980-х годов. Однако из-за сложности этой технологии и высоких требований

к информационным системам и накоплению данных сфера ее применения ограничена.

4) Кредитование отношений. Это означает, что решения банка по кредиту в основном основаны на актуальной информации о предприятии-заемщике и его владельцах, накопленной посредством долгосрочных и многочисленных каналов контактов. Помимо получения непосредственно через депозиты, кредиты, расчеты и консультационные услуги компании, эту информацию также можно получить от заинтересованных сторон компании (акционеров, кредиторов, сотрудников, поставщиков и клиентов и т. д.) и сообщества, в котором находится компания. Они не только связаны с финансовым и операционным статусом компании, но также содержат много информации о поведении компании, репутации и личном характере владельца. Основная предпосылка кредитования отношений заключается в том, что банки и предприятия должны поддерживать долгосрочные, тесные и родственные отношения.

Поскольку кредиты на отношения не ограничиваются тем, может ли компания предоставить квалифицированную финансовую информацию и залог, они наиболее подходят для малых и средних предприятий. В Соединенных Штатах кредиты на отношения обычно выдаются в форме банковской кредитной линии.

В целом, первые три технологии включают и производят в основном достоверную информацию, которую легко кодировать, количественно оценить и передать. Эта информация не имеет личных характеристик, и кредиты, основанные на этой информации, представляют собой кредиты, основанные на рыночных транзакциях (кредитование на основе транзакций). Кредитование отношений отличается от других: оно в основном включает в себя мягкую информацию, которую трудно измерить и передать, и которая имеет сильные личностные характеристики. Эту «мягкую» информацию можно рассматривать как своеобразные знания, создаваемые банками о конкретных предприятиях и их владельцах. Согласно теории транзакционных издержек, чем более специализированы знания, тем выше стоимость их конверсии (или невозвратные издержки) и тем больше транзакций, как правило, проводятся в форме долгосрочных отношений [2]. Таким образом, по сравнению с кредитованием на

основе рыночных сделок, кредитование на основе взаимоотношений представляет собой квазирыночную сделку, включающую в себя определенные факторы социальных сетей.

Библиографический список:

1. Ли Хуан, Ли Дань, Ван Дань Воздействие клиентов и возможности листинговых компаний по долговому финансированию — данные из взаимоотношений с клиентами в цепочке поставок страны // Финансовые исследования. - 2018. - №6. – URL: <http://www.jryj.org.cn/CN/abstract/abstract495.shtml> (дата обращения: 1.02.2024)
2. Beltrame F., Grassetti L., Bertinetti G.S., Sclip, A. Relationship lending, access to credit and entrepreneurial orientation as cornerstones of venture financing // Journal of Small Business and Enterprise Development. – 2023. - Vol.30 - №1, pp. 4-29

CREDIT METHODS IN CHINA: FEATURES OF APPLICATION

Zhang Tianyu

Scientific supervisor - Repina E.A.

FGAO VPO Southern Federal University

Keywords: *China, Lending method, Credit relations, Financing, Relationships.*

Availability of bank credit is crucial for the development of enterprises. The article discusses the possibilities of providing loans to companies depending on the development of a number of factors in their economic activities, which will allow them to overcome financing problems.