



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
филиал в г.Туапсе

Кафедра «Экономики и управления»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

На тему «Совершенствование системы кредитования юридических лиц (на примере
Центрального отделения Сбербанка России № 1806)»

Исполнитель Арэфьева А.А.

Руководитель кандидат экономических наук Майборода Е.В.

«К защите допускаю»
Заведующий кафедрой

доктор экономических наук, профессор

Темиров Д.С.

«22» июня 2016 г.



Туапсе
2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1 Теоретические, правовые и методические основы организации кредитования юридических лиц	6
1.1 Сущность и принципы кредитования юридических лиц	6
1.2 Методика процесса организации кредитования юридических лиц	11
1.3 Особенности кредитования юридических лиц коммерческими банками.....	14
Глава 2 Анализ и оценка организации кредитования юридических лиц в ЦОСБ № 1806	22
2.1 Организационно-экономическая характеристика исследуемого объекта.....	22
2.2 Анализ кредитных операций юридических лиц в ЦОСБ №1806	27
Глава 3 Рекомендации по совершенствованию процесса кредитования юридических лиц в ЦОСБ № 1806.....	36
Заключение.....	50
Список использованной литературы.....	52

Введение

Банковский кредитный рынок имеет большое значение в рыночной экономике России. Ссудный рынок дает возможность аккумулировать денежные средства и направить их на производство, на строительство, на разные нужды заемщика.

Кредитный рынок позволяет перейти капиталу с одних отраслей в другую, тем самым поддерживая общую экономику страны. Кредитный рынок имеет свои особенности, структуру. Его можно группировать по временному признаку и по институциональному признаку.

Банковский кредитный рынок, как сегмент кредитного рынка осуществляет кредитование всех субъектов страны. Дает возможность организовать производство и оборот капитала внутри страны, превратить сбережения в капиталовложения, научно-технических открытий.

Существует определенная зависимость банковского кредитного рынка от функционирования ЦБ, центрального аппарата управления государством, ставки рефинансирования, межбанковской процентной ставки.

В современных условиях Россия достигла хороших результатов в подъеме экономики в стране и влияние ее на макроэкономическом уровне, поэтому особенности функционирования банковской системы очень влияют на экономические показатели в стране.

Кредитная система любой страны зависит не только от экономических факторов микро и макроэкономики, но и от политических, социальных, законодательных и других факторов. При этом совершенствование системы кредитования является эталоном развития экономического климата. В настоящее время экономика страны переживает большие изменения в сфере экспорта и импорта товаров, высокой инфляции и других экономических факторов. В таких условиях появляется необходимость в законодательной поддержке урегулирования кредитования юридических и физических лиц. Как известно любой бизнес требует финансовых вложений и поэтому возможность

банковских структур вести активную кредитную политику среди юридических лиц является важным аспектом в рыночной экономике. Таким образом, **актуальность темы** исследования заключается в совершенствовании системы кредитования юридических лиц, для поддержки всех видов бизнеса в стране, а так же в формировании устойчивой кредитной политики любого банка.

Объектом исследования выступает Центральное отделение Сбербанка России № 1806.

Предметом исследования выступает коммерческая и кредитная деятельность ЦОСБ № 1806.

Целью данной работы является представление совершенствования системы кредитования юридических лиц.

Для раскрытия данной темы исследования необходимо выполнить следующие **задачи**:

1. Описать сущность и принципы кредитования юридических лиц.
2. Представить методику процесса организации кредитования юридических лиц.
3. Раскрыть особенности кредитования юридических лиц коммерческих банками.
4. Провести анализ и оценку организации кредитования юридических лиц в ЦОСБ № 1806.
5. Представить организационно-экономическую характеристику банка.
6. Провести анализ кредитных операций юридических лиц в ЦОСБ № 1806.
7. Предложить необходимые рекомендации по совершенствованию процесса кредитования юридических лиц в ЦОСБ № 1806

Структура. Бакалаврская работа включает три главы. Первая глава содержит три подглавы и представляет описание теоретических, правовых и методических основ организации кредитования юридических лиц. Вторая глава представляет практическую часть работы и содержит анализ и оценку

кредитных операций юридических лиц, состоит из двух подглав. Третья глава содержит рекомендации по совершенствованию процесса кредитования юридических лиц.

Информационно-методическое обеспечение. В ходе выполнения работы необходимо исследовать отделение Сбербанка с экономической и организационной точки зрения. А также важным этапом для совершенствования кредитования юридических лиц является маркетинговое исследование существующих кредитных продуктов банка и их перспективность.

В ходе выполнения работы используются методы описания объектов, анализ статистических данных, исследование существующих рыночных аспектов, SWOT-анализ, анализ финансовых показателей, рекомендательный список для отделения Сбербанка № 1806.

В работе использовался теоретический материал следующих авторов: Иноземцева Ю., Ф. Котлер, Тагирбеков К.Р., О.И. Лаврушин, А.А. Володин, Н. Яремчук и др.

Объём работы 54 страницы. Работа включает в себя 20 иллюстраций в том числе: 14 - рисунки, 6 - таблицы.

Список использованных источников включает 27 источника: 2 – нормативно-правовые акты, 7 – литература, 18 – интернет-ресурсы.

Глава 1 Теоретические, правовые и методические основы организации кредитования юридических лиц

1.1 Сущность и принципы кредитования юридических лиц

Теоретические основы кредитования юридических лиц опираются на классические определения понятия кредитования. Представим основные определения.

Кредит – одна из основных финансовых категорий. С его помощью происходит перераспределение материальных ресурсов в интересах развития производства и реализации продукции или предоставления и мобилизации средств физических и юридических лиц. Кредит воздействует на непрерывность процессов производства и реализации продукции, способствует расширенному воспроизводству.

Определение кредита, как экономической категории.

Кредит – определенный вид общественных отношений, которые связаны с движением стоимости (в денежной форме). Такое движение предполагает передачу денежных средств (ссуды) на время, причем за ссудополучателем сохраняется право собственности. Несмотря на близость в реальной жизни кредита и денежных средств, первый, выраженный в денежной форме, нельзя отождествлять с деньгами.

Кредитные отношения возникают между субъектами экономики, предполагают наличие субъектов и объектов.

Субъект кредитной сделки – участник конкретных экономических отношений по поводу предоставления ссуды (кредитор, заемщик, посредник, гарант). Им могут быть физические и юридические лица, резиденты и нерезиденты.

Кредитор – сторона, которая предоставляет в ссуду деньги или товары на заранее оговоренный срок и на определенных кредитным договором условиях.

Заемщик – получатель ссуды, который дает гарантию своевременного возвращения ссуженных средств кредитора.

В узком смысле объект кредитных отношений – вещь, под которую выдается ссуда или ради которой совершается сделка.

Выделяют следующие основные принципы кредитования юридических лиц:

1. Срочность. Принцип, согласно которому, кредит должен быть возвращен в определенный срок.

2. Дифференцированность. Принцип, который предусматривает дифференциацию процентной ставки за кредит, сроков и размера кредита, вида и размера обеспечения с учетом конкретных условий.

3. Обеспеченность. Принцип, который обуславливает необходимость гарантий возвращения долга в виде юридически оформленных обязательств:

- залогового обязательства;
- договора гарантии;
- договора поручительства;
- договора страхования.

4. Платность и возвратность. В соответствии с этими принципами, заемщик, получая кредит как продукт банка, обязан не только возратить долг, но и компенсировать ему произведенные расходы в соответствии с ценой, сложившейся на рынке и вытекающей из стратегии кредитного учреждения.

Существуют так же вспомогательные принципы кредитования юридических лиц:

- комплексности, согласно которому кредитная сделка должна учитывать состояние внешней среды; экономические и политические условия; финансовые возможности, как кредитора, так и заемщика;
- экономичности, который характеризует достижение наибольшей эффективности кредитных операций при наименьших кредитных вложениях;
- целенаправленности, который означает, что банк дает деньги клиенту на осуществление конкретного проекта, обеспечивающего банку возвращение долга и уплату ссудного процента [9].

На рис. 1.1. представлены принципы кредитования юридических лиц.



Рис. 1.1. Принципы кредитования юридических лиц [17]

5. Обеспечение ссуд. Этот принцип выражает необходимость обеспечения защиты имущественных интересов кредитора при возможном нарушении заемщиком принятых на себя обязательств и находит практическое выражение в таких формах кредитования, как ссуды под залог или под финансовые гарантии.

6. Эффективность ссуд, т.е. предоставление при рентабельных коммерческих акциях.

7. Дифференциация кредитования – выбор наиболее надежных заемщиков. Практическая реализация этого принципа может зависеть как от индивидуальных интересов конкретного банка, так и от проводимой государством централизованной политики поддержки отдельных отраслей или сфер деятельности (например, малого бизнеса и пр.).

Рассмотрим перечисленные принципы подробнее.

Срочность кредитования — это естественная форма обеспечения возвратности кредита. Она означает, что ссуда должна быть возвращена в строго оговоренный в кредитном соглашении срок. Для этого в кредитном

соглашении подробно разрабатывается график погашения кредита и уплаты процентов.

На рис.1.2. представлен график, погашения кредита, выданного с условием возврата через 10 лет из 10% годовых.

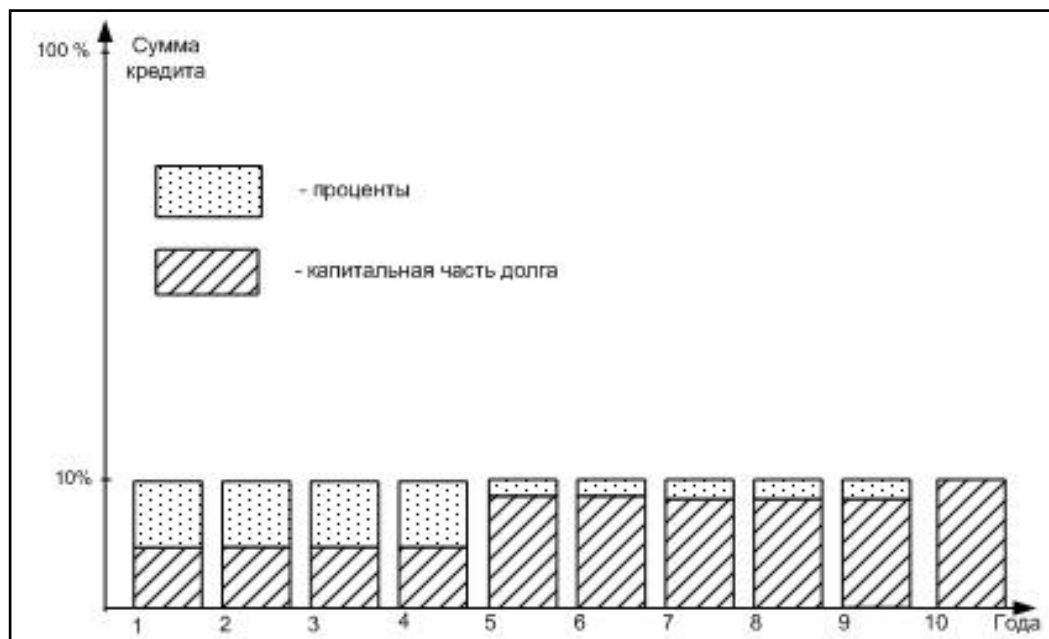


Рис. 1.2. График погашения кредита на 10 лет, с процентной ставкой 10 %[24]

Принцип обеспеченности кредита подразумевает выдачу кредита под различные формы обеспечения бизнеса. Обеспеченность кредита

С принятием закона "О банках и банковской деятельности" коммерческие банки получили возможность выдавать своим клиентам кредиты под различные формы его обеспечения, в том числе кредиты юридическим лицам.

Наиболее распространенными видами кредитования юридических лиц являются:

- материальные ценности, оформленные залоговым обязательством;
- гарантии посредников платежеспособных юридических и физических лиц;
- страховые полисы, оформленные заемщиками в страховой компании по риску непогашения ссуды;
- ликвидные ценные бумаги [3,с.399].

Платность кредита подразумевает обязанность заемщика заплатить за использованием денег. Заемщик должен внести определенную единовременную плату за пользование кредитом или платить в течение оговоренного срока.

Целевая направленность кредита.

Дополнительным принципом кредитования является его целевая направленность, которая создает условия для соблюдения принципов возвратности и платности ссуд, а также в определенной степени и их срочности. Этот принцип предполагает выдачу ссуды под четкую цель ее использования (оговаривается в кредитном соглашении). Целевая направленность ссуды позволяет кредитору четко представлять возможности заемщика по возврату ссуды в срок с процентами. Наиболее стабильным считается кредитование на производительные цели, когда вложенные деньги дают реальную отдачу- прибыль.

Дифференцированность кредита

Принцип дифференцированности кредита означает различный подход к заемщикам в зависимости от их реальных возможностей погасить ссуду.

Принцип дифференцированного подхода к заемщикам в зависимости от их реальных возможностей погасить взятый кредит предполагает деление заемщиков на первоклассных и сомнительных. Внутри этих групп обычно применяют более подробную дифференциацию, используя систему кредитных рейтингов. Внутри кредитных рейтингов должники дифференцируются достаточно подробно с учетом целого комплекса критериев.

Кредитный рейтинг — это система дифференциации заемщиков по признаку платежеспособности.

Платежеспособность — это способность заемщика погасить кредит в сроки с процентами. Зависит от экономических и социально-политических факторов [24]. Совокупное применение на практике всех принципов банковского кредитования позволяет соблюсти как общегосударственные интересы, так и интересы обоих субъектов кредитной сделки банка и заемщика.

Рассмотрим функции кредитования в экономике страны.

Кредит в экономике страны выполняет следующие функции:

1. Способствует перераспределению капиталов между отраслями хозяйства и образованию средней нормы прибыли.
2. Стимулирует эффективность труда.
3. Расширяет рынок сбыта товаров.
4. Ускоряет процесс реализации товаров и получения прибыли.
5. Является мощным орудием централизации капитала.
6. Ускоряет процесс накопления и концентрации капитала.
7. Обеспечивает сокращение издержек обращения связанных с обращением денег и с обращением товаров (используются безналичные деньги, векселя) [1].

Рассмотрим методику процесса организации кредитования юридических лиц.

1.2 Методика процесса организации кредитовании юридических лиц

Процесс организации кредитования юридических лиц основан на методике выполнения трех этапов выдачи кредита: оценка заёмщика, предоставление кредита и последующий контроль (рис.1.3.).

В банковской сфере существует много специализированных банковских программ, которые выполняют роль информационных баз. Переход с одной программы на другую - процедура достаточно сложная и затратная, поэтому банки, как правило, выбирают одну базу, а уже с течением времени совершенствуют её изнутри.

Одной из таких программных систем строится на следующей основе. Собирается информация об изменении отношений банка с клиентом для управления жизненным циклом клиента. Критериями расположения клиента в той или иной фазе жизненного цикла являются активно используемые продукты и действующие договоры. Результатом запуска такого механизма отслеживания является своевременный старт процесса удержания и развития



Рис. 1.3. Схема процесса организации кредитования юридических лиц [26]

клиента. На основе данного механизма разработан профиль клиентов по степени развитости отношений клиента с банком для соответствующей типологии. В табл. 1.1 представлена типология клиентов по степени развитости отношений с банком.

Таблица 1.1

Типологии клиентов по степени развитости отношений с банком [15,с.3]

Характеристики клиента	Тип клиента			
	Потенциальный	Развивающийся	Развитый	Спящий
Характеристики отношений с банком	Ранее не использовал продукты банка.	Количество используемых услуг растет. Положительная формирующаяся кредитная история.	Количество используемых услуг больше двух и продолжает увеличиваться. Положительно сформировавшаяся кредитная	Активность использования банковских продуктов сведена к минимуму. Клиент имеет сформированную

Продолжение таблицы 1.1

			история.	положительную кредитную историю.
Количество используемых продуктов	0	1-2	3-4	0
Количество действующих договоров	0	1-2	3-4	0

К утерянным клиентам относятся те, кто находится в «чёрном списке» и кому на этом основании будет отказано в предоставлении кредита.

Благодаря этому методу облегчена работа на начальном этапе. Например, для определения категории клиента работнику банка достаточно получить ответ на вопрос от клиента: «являетесь ли вы клиентом банка?», на основании ответа программа выдаёт либо анкету, либо досье клиента.

У всех программ такого направления уже имеется и досье, и кредитная история, тратить на это время уже не надо. А если это потенциальный или спящий клиент, тогда необходимо понять, значим он для банка или нет.

Современные банковские механизмы выдачи кредитов юридическим лицам основываются на системе подробной оценки потенциального заёмщика.

Согласно предлагаемому подходу к системе кредитования определению значимости будут подвержены две из пяти категорий клиентов:

потенциальные, так как эта группа клиентов прежде не являлась клиентами банка, не имеет досье, клиент новый, поэтому банку для принятия решения необходима полная информация об этом клиенте; второй группой, которую необходимо проверить на «значимость», является категория спящих клиентов. Также показатели разработаны с учетом принадлежности клиентов к группе корпоративных и малого бизнеса. Данная система позволяет охарактеризовать

внешнюю среду предприятия, показать его место на рынке и в отрасли, подтвердить или опровергнуть законность и эффективность деятельности, определить уровень диверсификации. Владея такого рода информацией, банк может определить целесообразность предоставления кредита. В качестве завершающего этапа выбора заёмщика выступает оценка его кредитоспособности. Суть данной оценки в российских банках заключается в проверке показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В соответствии с разработанной системой оценка показателей финансово-хозяйственной деятельности осуществляется по балльной системе. Список показателей:

1. Выделение группы показателей, значения которых выражены конкретными цифрами или интервалами цифр:

- показатели финансовой устойчивости;
- показатели платежеспособности.

2. Выделение группы показателей, значения которых выражены положительной или отрицательной тенденциями:

- абсолютные показатели;
- показатели рентабельности;
- показатели деловой активности [26].

На основе данных показателей принимается решение о выдаче кредита юридическому лицу и формируется условие кредитования. В целом методика процесса организации кредитования основана как на грамотном менеджменте кредитных специалистов, так и на системе правил программного обеспечения банка. При работе с юридическими лицами существуют определенные особенности кредитования, рассмотрим их подробнее.

1.3 Особенности кредитования юридических лиц коммерческими банками

Рассмотрим правовые аспекты кредитования банков юридических и физических лиц в РФ. Отличительной особенностью законодательства

кредитования в стране является отсутствие конкретного Закона о Кредите, как во многих странах Европы и других развитых стран. Кредитной системой регулирует центральный банк на основе нормативно-правовых актов [7].

Непосредственно кредитная деятельность банков регулируется нормативными документами Банка России. Базовым документом в настоящее время является Положение Банка России «О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения)» № 54-П от 31.08.98 (в редакции № 144-П от 27.07.01) [5].

Рассмотрим процесс кредитования юридических лиц и его особенности.

Организация кредитования юридических лиц состоит из нескольких этапов:

1. Набор заявок от юридических организаций на кредит
2. Проведение переговоров и исследование компании на платежеспособность.
3. Принятие решение о выдаче кредита и условий кредита.
4. Оформление кредитного договора с юридическим лицом.
5. Поддержка связи с клиентом после получения им кредита.
6. Возврат кредита и закрытие кредитного договора.

Рассмотрим эти этапы подробнее.

Первый этап заключается в поиске клиентов коммерческих кредитов и прием заявок на выдачу кредита от юридических лиц. В заявке на кредит содержатся главные параметры ссудной операции: цель и сумма запрашиваемой ссуды, срок ссуды и порядок ее погашения, виды обеспечения, приемлемая для клиента процентная ставка. К кредитной заявке от юридического лица так же должен быть приложен пакет необходимых документов, служащих обоснованием заявления о кредите и содержащем основные сведения о потенциальном заемщике.

После приема заявки кредитный инспектор принимает решение о выдаче кредита и условиях кредита. Это все осуществляется на основании анализа заявки и пакета документов о юридическом статусе и правомочности клиента,

его финансовом положении, цели и назначении ссуды, возможности ее исполнения в срок, источниках погашения ссуды, способах обеспечения, наличия долгов перед другими кредиторами. Если существует возможность выдачи такого кредита, то представитель юридического лица приглашается на собеседование, где решается вопрос о выдаче кредита.

Второй этап заключается в анализе и оценке кредитоспособности заемщика. Кредитоспособность заключается в способности погасить ссуду и проценты по ней в соответствии с кредитным договором. Источниками анализа служат данные баланса предприятия, отчета о прибылях и убытках, кредитной заявки, информации о кредитной истории клиента.

Существует три способа оценки кредитоспособности объекта кредитования.

Первый способ заключается в оценке кредитоспособности на основе финансовых коэффициентов. К таким коэффициентам относятся:

1. Коэффициенты ликвидности (определяются как отношение текущих или ликвидных активов к текущим пассивам);
2. Коэффициенты оборачиваемости (запасов, дебиторской задолженности, основных средств, активов);
3. Коэффициенты, характеризующие степень зависимости заемщика от привлеченных средств (коэффициент финансового лавереджа – определяется как соотношение долговых обязательств с собственным капиталом, с акционерным капиталом, активами);
4. Коэффициенты прибыльности (определяются как отношение прибыли к выручке от реализации, активам или собственному капиталу);
5. Коэффициенты обслуживания долга (покрытия процента и покрытия фиксированных платежей).

Второй способ оценки кредитоспособности заключается в анализе денежных потоков. Суть данного метода – в сопоставлении денежных притоков (прибыли, амортизации и др.) и оттоков (выплаты налогов, дивидендов и др.). Этот способ оценки кредитоспособности используется чаще для новых

проектов. Он заключается в исследовании заемщика с точки зрения наличия систематически чистого денежного оттока, это позволяет говорить о его некредитоспособности. Результаты сопоставления денежных притоков и оттоков следует экстраполировать на период действия срока ссуды.

Второй метод совсем недавно стал использоваться на практике российских банков

Третий способ оценки кредитоспособности заемщика заключается в оценке делового риска заемщика. При этом под деловым риском понимается риск убытка от нарушения, замедления или несвоевременного завершения кругооборота фондов заемщика. На российской практике данный метод практически не используется.

Третий этап выдачи кредита юридическому лицу заключается в оформлении кредитного договора.

После получения разрешения на выдачу кредита банк приступает к разработке кредитного договора. В процессе структурирования определяются основные характеристики ссуды: вид кредита, сумма, срок, способ погашения, обеспечение, ставка процента, график погашения кредита.

Кредитный договор подписывается банком и заемщиком. В нем содержатся следующие разделы: общие положения; права и обязанности заемщика; права и обязанности банка; ответственность сторон; порядок разрешения споров; срок действия договора; юридические адреса сторон.

Четвертый этап заключается в выдаче оговоренной суммы денежных средств банком юридическому лицу [22]. Ссуда выдается в соответствии с кредитным договором. Согласно законам РФ главным нормативным документом, регулирующим предоставление ссуды коммерческим банком, служит Положение «О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возвратности (погашения)». Вторым вариантом выдачи ссуды становится открытие кредитной линии и заключение договора, на основании которого заемщик приобретает право на получение и использование в течение обусловленного срока денежных средств.

Существует так же третий способ выдачи кредита юридическому лицу, которое заключается в кредитовании банком заемщика и оплатой расчетных документов со счета заемщика, если проведение указанной операции предусмотрено условиями договора банковского счета или договора вклада (депозита) для физического лица. Такой способ кредитования называется овердрафтом.

Четвертый способ – участие банка в предоставлении ссуды на синдицированной основе, который заключается в выдаче кредитной ссуды несколькими банками одной и той же коммерческой организации.

Пятый этап заключается в контроле банка за использованием и погашением кредита согласно графику погашения. После выдачи кредита банк должен проводить контроль над исполнением заемщиком условий договора.

На пятом этапе организации кредитования юридического лица является своевременная выплата заемщика, долга по графику кредитования. Если заемщик нарушает условия договора, банк оставляет за собой право приостановить дальнейшую выдачу ссуды, предусмотренную договором, предъявить к взысканию оставшуюся часть долга в случае неуплаты очередного взноса или появления угрозы непогашения ссуды, потребовать досрочного погашения всех предоставленных кредитов. Применение названных мер должно быть оговорено в кредитном договоре.

Существует законодательство, согласно которому кредитный договор должен быть заключен в письменной форме, в противном случае он будет признан недействительным.

Структура кредитного договора законом не регламентируется, и на практике он, как правило, имеет следующие разделы:

- вводная часть;
- общие положения;
- предмет договора;
- условия предоставления кредита;
- условия и порядок расчетов;

- прочие условия;
- юридические адреса, реквизиты и подписи сторон [23].

В настоящее время проблема составления правильного договора на российской практике является очень острой, поскольку договор отражает ответственное выполнение сторон своих обязательств. Именно от умения грамотно составить договор зависит успех сделки, в данном случае операции по предоставлению кредита, его использованию и погашению.

В большинстве развитых страна принято пользоваться услугами грамотного юриста при подписании кредитных договоров, поскольку ни один уважающий себя банкир или бизнесмен не подпишет договор, не будучи уверенным в его надежности.

На российской практике часто встречаются случаи, когда кредитный договор составлен юридически безграмотно, что не позволяет адвокату защитить в суде законные интересы клиента, самостоятельно подготовившего такой документ или безоговорочно подписавшего тот, который предложил ему партнер.

Особенно важным при кредитовании юридических лиц является составления грамотного договора между сторонами.

Условия кредитного договора или договора кредита. Кредитный договор открывается вводной частью, в которой зафиксированы дата и место подписания сделки. Пространственно-временные координаты отношений сторон устанавливаются по фактическому времени и месту заключения договора.

Однако решающее значение подобного правового акта имеет не дата его подписания, а дата фактического исполнения кредитором своих договорных обязательств. Критерием в этом случае должны служить официальные наименования сторон, указанные в свидетельствах о регистрации и выдаче лицензии. К тому же знакомство с подобными документами позволит кредитору убедиться в том, что заемщик действительно является юридическим лицом и осуществляет свою деятельность на законном основании.

Все это является важным при составлении договора, поскольку существует риск заключения договора с недобросовестными банками, у которых нет лицензии на банковскую деятельность или у которых она была отозвана.

Рассмотрим мировую практику кредитования коммерческими банками.

На рис. 1.3. представлена статистика уровня кредитования по странам.



Рис. 1.3. Уровень кредитов по странам, 2012 г. [12]

Как показывает статистика, наибольший уровень кредитов в 2012 году составляет в Германии – 19,2 %, для сравнения кредит МВФ составляет 10,6 %, в США 10,6 %. В России 10,2 % от общемирового уровня кредитования.

Рассмотрим отраслевую динамику чистых прямых иностранных инвестиций в РФ на рис. 1.4.

Данная статистика отражает высокий уровень инвестиций в розничную торговлю и прочие услуги. Инвестирование в добычу полезных ископаемых и в обрабатывающую промышленность так же является важным показателем в системе банковского кредитования за рассматриваемый период. В результате исследования теоретических основ организации кредитования юридических



Рис. 1.4. Отраслевая динамика чистых прямых иностранных инвестиций в РФ, 2010-2012 гг. [11]

лиц, можно сделать вывод о сложной и многоуровневой системе регулирования кредитными продуктами.

Рассмотрим конкретный пример организации кредитования юридических лиц на примере ОАО «Сбербанка России», а именно Центрального отделения Сбербанка №1806.

Глава 2 Анализ и оценка организации кредитования юридических лиц в ЦОСБ № 1806

2.1 Организационно-экономическая характеристика исследуемого объекта

Фирменное (полное официальное) наименование Банка: Открытое акционерное общество «Центральное отделение Сбербанка №1806»; сокращенное наименование: ЦОСБ №1806.

Банк имеет круглую печать со своим полным фирменным наименованием и сокращенным фирменным наименованием на русском языке, а также указанием места нахождения, штампы и бланки со своим наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке знак обслуживания и другие средства визуальной идентификации. Банк является коммерческой организацией.

На рис. 2.1. представлена организационно-правовая структура ЦОСБ в г. Туапсе №1806.

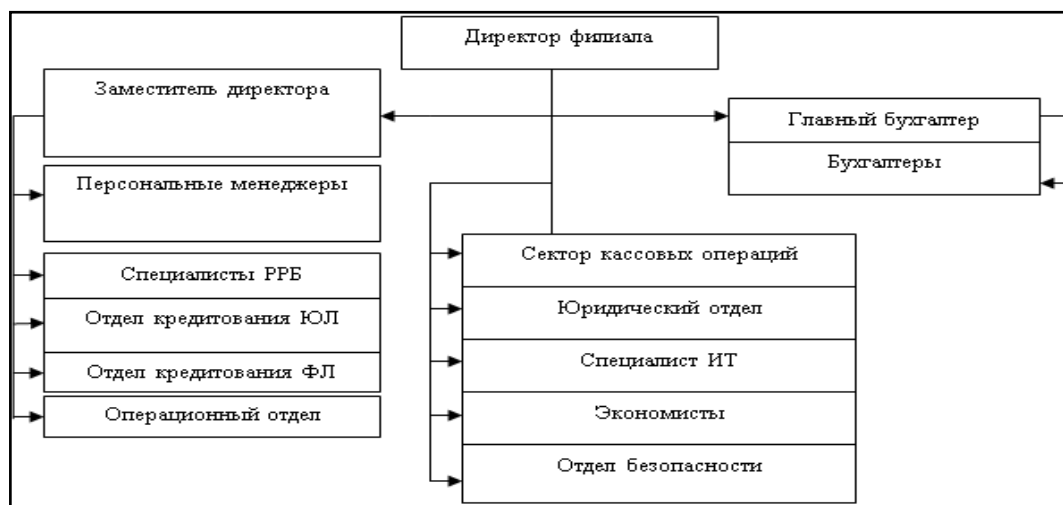


Рис. 2.1. Организационно-правовая структура отделения ЦОСБ № 1806 ¹

Банк является юридическим лицом и с другими филиалами и другими обособленными подразделениями составляет единую систему Сбербанка России. Имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его

¹ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

самостоятельном балансе. Акционерами Банка могут быть юридические и физические лица, в том числе иностранные, в соответствии с законодательством Российской Федерации. Банк отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Акционеры Банка не отвечают по обязательствам Банка и несут риск убытков, связанных с его деятельностью в пределах стоимости принадлежащих им акций. Банк не отвечает по обязательствам своих акционеров. Банк вправе участвовать самостоятельно или совместно с другими юридическими и физическими лицами в других коммерческих и некоммерческих организациях на территории Российской Федерации и за ее пределами, в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и соответствующего иностранного государства.

Банк в установленном порядке может создавать филиалы и открывать представительства, которые не являются юридическими лицами. Банк создается без ограничения срока деятельности и осуществляет свою деятельность на основании лицензии Банка России. Банк (включая его филиалы) независим от органов государственной власти и местного самоуправления при принятии им решений

Для оценки финансовых показателей банка проведем оценку капитала, которая включает в себя три показателя: показатель достаточности собственных средств, общей достаточности капитала.

В табл. 2.1 представлена финансовая отчетность ЦОСБ №1806 .

Финансовые показатели отражают рост собственных средств, увеличение числа вкладчиков, увеличение общих активов банка.

Рассчитаем коэффициенты ликвидности и платежеспособности.

Под ликвидностью понимается способность активов быстро быть проданными по рыночной цене.

Рассчитаем следующие показатели.

Таблица 2.1

Финансовые показатели, ЦОСБ №1806²

Финансовые показатели (млн. руб.)	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
Всего активов	359	370	385	402
Кредиты клиентам, за вычетом резерва под обесценение	256	258	270	312
Всего обязательств	210	235	256	270
Текущие счета и депозиты клиентов	198	205	217	230
Собственные средства	24.8	24.1	32.8	36.2

1. Норматив мгновенной ликвидности. Регулирует (ограничивает) риск потери банком ликвидности в течение одного операционного дня.

$$H2 = \frac{Лам}{ОВМ - 0,5 \times ОВМ^*} \times 100\% \geq 15\%, \quad (2.1)$$

где, Лам - высоколиквидные активы, то есть финансовые активы, которые должны быть получены в течение ближайшего календарного дня;

² Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Овм - обязательства (пассивы) по счетам до востребования;
 Овт - величина минимального совокупного остатка средств по
 счетам физических и юридических лиц (50 %).

2. Норматив текущей ликвидности. Риск потери банком ликвидности в течение ближайших к дате расчета норматива 30 календарных дней.

$$H3 = \frac{\text{Лат}}{\text{Овт} - 0,5 \times \text{Овт}^*} \times 100\% \geq 50\%, \quad (2.2)$$

где, Лат - ликвидные активы.

3. Норматив долгосрочной ликвидности банка. Регулирует (ограничивает) риск потери банком ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы.

$$H4 = \frac{\text{Крд}}{\text{К} + \text{ОД} + 0,5 \times \text{О}^*} \times 100\% \leq 120\%, \quad (2.3)$$

где, Крд - кредитные требования с оставшимся сроком до даты погашения свыше 365 или 366 календарных дней;

ОД - обязательства (пассивы) банка по кредитам и депозитам.

В табл. 2.2 представлены показатели ликвидности ЦОСБ №1806 за период 2012-2015 года.

Таблица 2.2

Показатель качества и ликвидность ЦОСБ №1806³

	На 01.01.2013	На 01.01.2014	На 01.01.2015
Основной капитал, руб.	635571425	777174430	850708861
Дополнительный	615917669	738605328	826626557

³ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Продолжение таблицы 2.2

капитал, руб.			
Качество капитала	96.91%	95.04%	97.17%
Мгновенная ликвидность	100.56%	71.32%	80.52%
Текущая ликвидность	103.01%	72.90%	74.34%

Исходя из полученных значений, видим, что коэффициент качества капитала составляет за рассматриваемые даты 96.91%, 95.04% и 97.17% соответственно. Колебания данного показателя за все оцениваемые периоды были незначительными. Данный коэффициент показывает, какая доля капитала 1 уровня содержится в общем объеме всего капитала банка.

В табл. 2.3 представлены коэффициенты эффективности.

Таблица 2.3

Коэффициенты эффективности ЦОСБ №1806⁴

	На 01.01.2013	На 01.01.2014	На 01.01.2015
Балансовая прибыль, руб.	242203249	408901545	474708999
Собственный капитал, руб.	1251489094	1515779758	1677335418
Чистые активы, руб.	6108394143	10334223930	8407770068
ROE	19.35%	26.98%	28.30%
ROA	3.97%	3.96%	5.65%

Оценивая полученные значения, видим, что за все рассматриваемые периоды показатели ликвидности находились в норме. Что касемо показателей

⁴ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

мгновенной ликвидности, то можно сказать, что риск потери ликвидности ЦОСБ №1806 в течение одного операционного дня за оцениваемые периоды отсутствует. Также, исходя из значений текущей ликвидности, делаем вывод, что риск потери ликвидности банком в ближайшие 30 дней также отсутствует. Исходя из значений ROE за анализируемые периоды, видно, что на каждый рубль, вложенный в собственные средства, приходилось 19.35 коп., 26.98 коп. и 28.30 коп. прибыли соответственно. У данного показателя наблюдалась положительная динамика, что говорит о том, что собственный капитал с каждым оцениваемым периодом приносил все больше прибыли. Из подсчетов видно, что значение показателей ROA имело резкое увеличение в последнем периоде. Посчитанные значения находились в допустимых границах (0.5%-5%). Получаем, что на каждый рубль, потраченный на формирование чистых активов, приходилась прибыль в размере 3.97 коп., 3.96 коп. и 5.65 коп. соответственно.

Финансовые показатели отражают рост собственных средств, увеличение числа вкладчиков, увеличение общих активов банка. В целом банк стремится улучшить возможности сохранения и улучшения позиций на финансовом рынке. Для улучшения экономических показателей, необходимо улучшить стратегию по увеличению депозитов банка.

Проведем анализ кредитных операций юридических лиц в банке.

2.2 Анализ кредитных операций юридических лиц в ЦОСБ №1806

Стратегия банка заключается в обеспечении высокого уровня прибыли и высокого уровня рентабельности. Так же завести надежных партнеров, корпоративных клиентов, клиентов среднего и малого бизнеса и физических лиц.

Факторами развития в будущем банк видит возможности в развитии на рынке малого бизнеса, розничного потребителя, и диверсификация услуг банка.

Для анализа стратегии развития банка проведем SWOT-анализ, Сбербанка и взглянем на его сильные и слабые стороны (табл. 2.4)

Сильные и слабые стороны Сбербанка⁵

Сильные стороны: 1. Сильный банк (Около половины российского рынка частных вкладов, а также каждый третий корпоративный и розничный кредит в России приходятся на Сбербанк) 2. Широкий спектр услуг и возможностей для различных клиентов. 3. Географическая распространенность, достаточное наличие банкоматов в городах, где обслуживаются офисы банка. 4. Высокая популярность в России среди услуг факторинга. Факторинг – комплекс услуг между продавцом и покупателем по отсрочки платежа банком-эмитентом. (1-е место среди российских факторов по объему международного факторинга, 2 место среди российских Факторов по объему портфеля) 5. Опыт работы с корпоративными клиентами, инвестиционными проектами, крупными проектами.	Слабые стороны: 1. Снижение собственных активов в общем финансовом состоянии банка. 2. Плохие отзывы кредитования юридических лиц. 3. Низкий уровень рентабельности капитала (5,9 % на апрель 2015 года).
--	--

⁵ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Продолжение таблицы 2.4

Возможности: 1. Ориентация на новых клиентов (юридических лиц, клиентов малого и среднего бизнеса). 2. Диверсификация услуг банка (многие компании для удержания постоянных клиентов создают новую линию кредитных услуг постоянным клиентам). 3. Сотрудничество с другими банками (сотрудничество с другими банками позволит расширить клиентскую базу, снизить комиссионные выплаты при пользовании услуг банка и банка-сотрудника). 4. Расширение малого и среднего бизнеса (в связи с экономическим ростом потребуется дополнительная финансовая поддержка юридических лиц) 5. Рост числа потребителей за счет роста числа населения (роста населения в России, а так же рост уровня доходов, открывает перспективу развития банковского рынка)	Угрозы: 1. Высокая конкуренция среди коммерческих банков. 2. Нестабильность финансового рынка, в т.ч. мирового финансового рынка (высокая инфляция, повышение кредитной ставки ЦБ, снижение доверия потребителя к коммерческим банкам) 3. Дестабилизация политической ситуации в мире (ухудшение отношений России с многими ЕС и применение различных ограничений на экспорт и импорт товаров ухудшает положение многих компаний) 4. Снижение конкуренции на фоне экономического кризиса (государственная поддержка центрального банка в условиях турбулентности, оказывает зонтичный эффект и снижает уровень доверия к государственным банкам [2])
--	--

Построим сопоставления слабых и сильных сторон с возможностями и угрозами, представленные в табл. 2.5.

Таблица 2.5

Сопоставление слабых и сильных сторон, угроз и возможностей⁶

		Сильные стороны				Слабые стороны			
		Сильный банк	Широкий спектр услуг	Географическая распространённость	Высокая популярность факторинга	Опыт работы с корпоративными клиентами	Снижение собственных активов	Плохие отзывы о зарплатных	Низкий уровень рентабельности
Возможности	Ориентация на новых клиентов	+	+	+	+		0	0	0
	Диверсификация услуг	+	+	+			0	-	0
	Сотрудничество с другими банками	0	0	-	0		0	-	0

⁶ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Продолжение таблицы 2.5

Угрозы	Расширение малого и среднего бизнеса	-	+	+	-		+	+	+
	Рост числа потребителей парфюмерии	0	0	-	+		+	+	+
	Высокая конкуренция	-	+	+	+		-	0	0
	Нестабильность рынка	-	+	+			-	0	0
	Дестабилизация политической ситуации в мире	+	0	0	0		0	0	0
	Снижение конкуренции перед госбанками	+	+	+	+		0	0	0

- + использование возможности или снижение угрозы, за счет сильной стороны.
- сильное влияние угрозы или слабой стороны.
- 0 – отсутствие влияния.

В результате swot-анализа можно предложить следующие стратегии:

1. Стратегия диверсификации новых услуг.
2. Активная рекламная кампания.
3. Сотрудничество с коммерческими банками в сфере переводов.
4. Разработка стратегии по развитию кредитного продукта для юридических лиц.
5. Увеличение депозитных вкладов и увеличение притока капитала.

В качестве стратегии развития выберем развитие кредитного продукта для юридических лиц. Рассмотрим основные направления банка и в сфере предоставления банковских услуг и показатели кредитования.

На рис. 2.3. представлены данные о динамике кредитного портфеля банка. Портфель кредитов клиентам увеличился на 0,7% в 2012 году в связи с ростом объема кредитования как физических, так и юридических лиц на фоне растущего спроса. Самый высокий темп роста зафиксирован в сегментах потребительского кредитования и кредитных карт. Вместе с тем хорошие результаты достигнуты в сегменте ипотечных кредитов, которые сохраняют первостепенное значение в продуктовой линейке Банка. В целом портфель розничных кредитов Сбербанка в 2012 году вырос на 42,3% — до 2,5 трлн руб.



Рис. 2.3. Динамика кредитного портфеля Сбербанка⁷

⁷ Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

Статистика Сбербанка в сфере кредитования юридических лиц представлена на рис. 2.4.

Благодаря росту предпринимательской деятельности Сбербанк занимает лидирующее положение по выдаче корпоративных кредитов. В динамике за 2011-2013 гг., наблюдается рост рыночной доли в сегменте корпоративного кредитования и составляет 33,6 %.

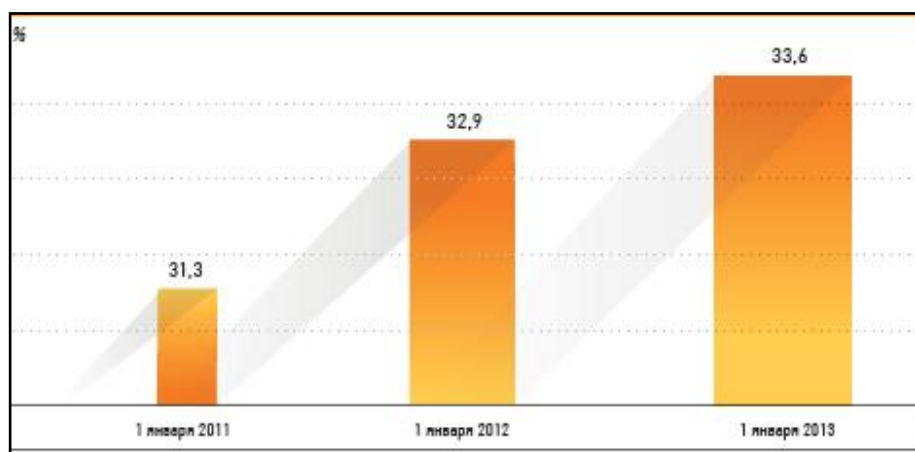


Рис. 2.4 Рыночная доля Сбербанка в сегменте корпоративного кредитования, %⁸

В течении последних лет Сбербанк расширил кредитный портфель в сфере кредитования малого бизнеса. Появился новый кредитный продукт «Кредитная Фабрика» для кредитования малых клиентов: объем кредитов, выданных по данной технологии, увеличился втрое за 2012 год и превысил 90 млрд руб. Так же разработаны кредитные продукты такие как «Бизнес-старт» и «Бизнес-Овердрафт».

Рассмотрим данный кредитный продукт «Кредитная Фабрика» подробнее. В отделении Сбербанка ЦОСБ №1806 г. Туапсе.

Кредитная фабрика - это новая система выдачи быстрых кредитов, которая позволяет в минимальные сроки выдавать денежные займы как физическим, так и юридическим лицам. Принципами кредитной фабрики является быстрота выдачи кредита и автоматизация, централизация процесса кредитования всех внутренних процессов, происходящих при рассмотрении

⁸ Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

очередной заявки и выдаче кредита. Удобством кредитной фабрики является возможность для индивидуальных предпринимателей получить достаточно крупную сумму денежных средств в течении 3-ех дней, при этом пакет необходимых документов будет минимален. Минусами данного кредитного продукта является обязательное функционирование бизнеса в течении трех месяцев с доходом. Процентная ставка кредита варьируется от 15-24 % и высчитывается на основе отчета о доходах предприятия. Для начинающих бизнесменов предлагаются кредитные продукты только для физических лиц.

Рассмотрим оборачиваемость кредитов юридических лиц в рейтинге крупнейших банков (рис 2.5.).

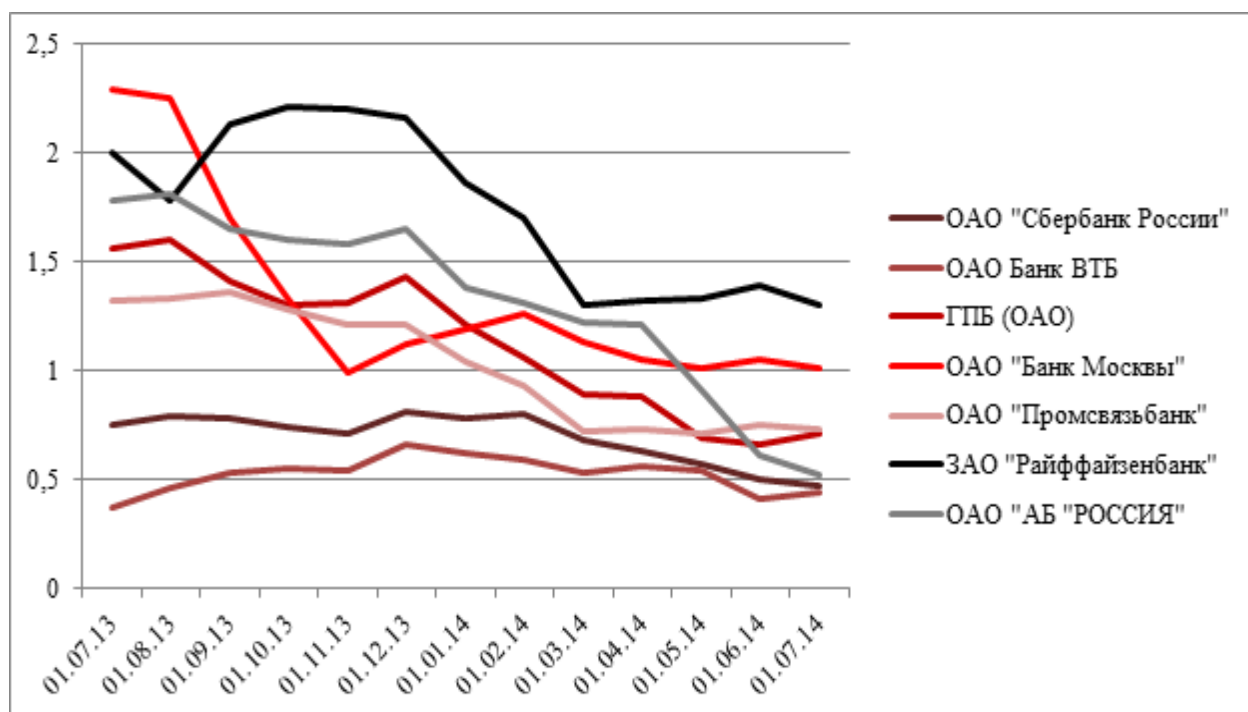


Рис. 2.5. Оборачиваемость кредитов ЮЛ у крупнейших корпоративных банков, 2014 г, млрд. руб.⁹

Как показывает статистика на фоне экономического кризиса, ЦБ РФ к качеству активов кредитных организаций заставило банки устанавливать более высокие планки к финансовым показателям заемщиков, к качеству и ликвидности обеспечения, что уже привело к сокращению беззалогового кредитования [4].

⁹Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

В целом кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ) за последний год снизился с 8% до 4%. Доля просроченной задолженности представлена на рис. 2.6.

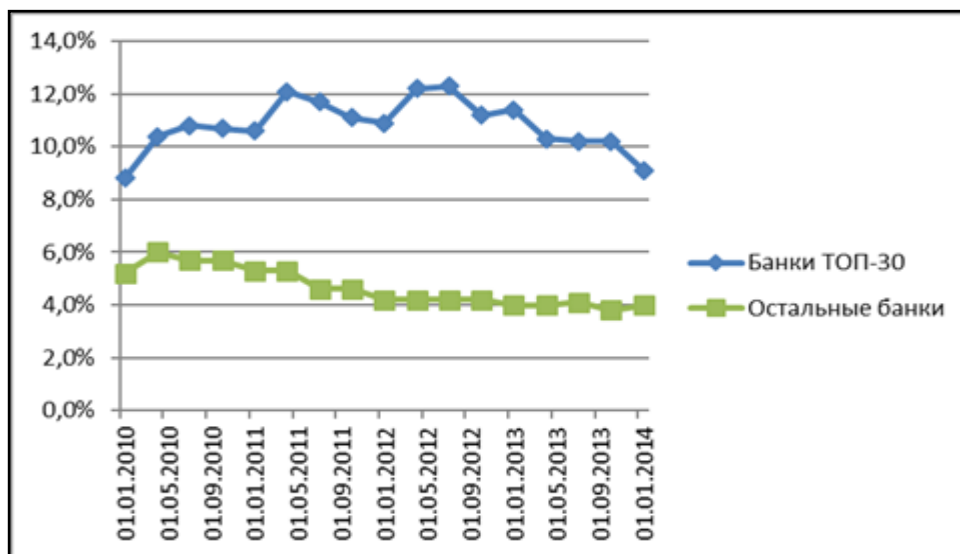


Рис. 2.6. Доля просроченной задолженности¹⁰

Доля просроченной задолженности за 2010-2014 гг. у банков Топ-30 снижался. За последний 2015 год уровень просрочки по кредитам МСБ вырос и составляет 7,6 % [4].

Крупные банки исключают неплатежеспособные коммерческие кредиты за счет повышения процентной ставки. Политика Сбербанка так же направлена на сокращения рисков кредитов за счет усложнения условий выдачи кредита коммерческим организациям (высокая прибыль за предыдущие месяцы коммерческой деятельности, высокая процентная ставка и т.д.).

В условиях высокой инфляции и экономической нестабильности существуют высокие риски кредитования, как для юридических лиц, так и для самих банков. Поэтому для совершенствования процесса кредитования юридических лиц в ЦОСБ №1806 необходимо предложить ряд дополнительных мер для привлечения новых выгодных клиентов банка. Для разработки рекомендаций необходимо рассмотреть практическую сторону кредитования корпоративных клиентов в России и их характерные особенности.

¹⁰Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

Глава 3 Рекомендации по совершенствованию процесса кредитования юридических лиц в ЦОСБ № 1806

Совершенствование механизма кредитования корпораций в России оказалось достаточно необходимой мерой, которая направлена на улучшение экономики страны в целом. Существует определенное влияние кредита на экономику, и оно в первую очередь заключается в возможности отечественных производителей выйти на зарубежный рынок.

Практика показывает, что существующий механизм кредитования корпораций в нашей стране имеет ряд недостатков. К ним относятся: риск для самих корпоративных структур, который связан с узким представлением возможностей кредиторов. При этом в нашей стране банковский кредит является одним из дорогих видов заемного капитала, при банковском кредитовании одним из требований является наличие залога, кредиты выдаются на короткий срок; дополнительными условиями могут быть перевод счетов компании на обслуживание в банк. Изменение процентной ставки по кредиту со временем возможно только в направлении увеличения. А использование банковских кредитов очень эффективно для покрытия текущей потребности в средствах. Использование же банковского кредита для финансирования долгосрочных проектов, достаточно дорогостоящее и невыгодное предприятие. Основными проблемами современного кредитования корпоративного сектора экономики является высокая стоимость банковских кредитов. А так же их высокая отраслевая концентрация предоставления банковской системой кредитных ресурсов.

Рассмотрим структуру выдачи кредитного договора (рис.3.1.). Руководствуясь данной схемой, можно сделать вывод о том, что процесс кредитования открытый и возможность получения его оказывается не таким сложным, при условии, что у корпорации есть технико-экономическое обоснование. В России в поддержку малого бизнеса было проведено достаточное число изменений законодательства, с целью увеличить количество

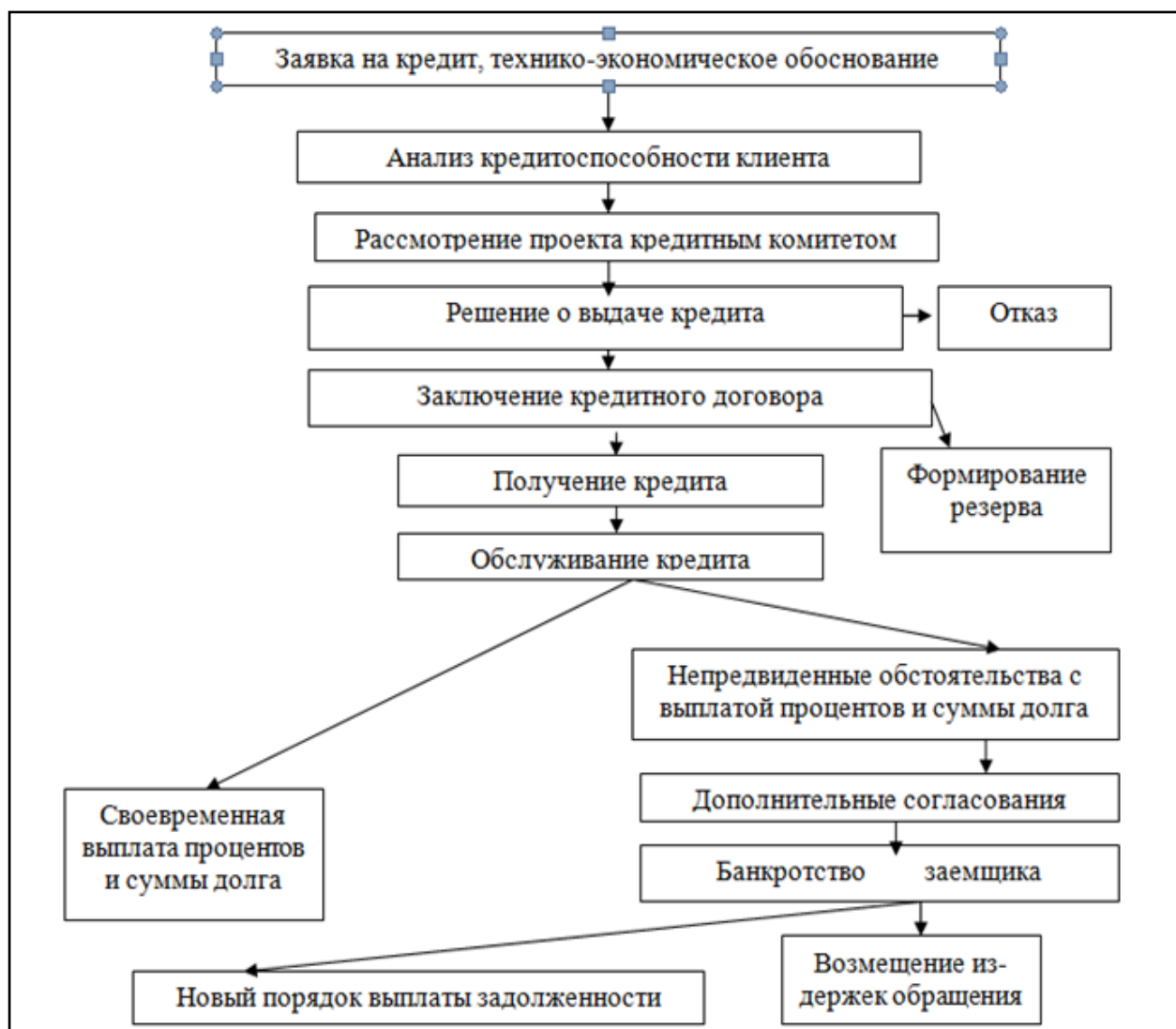


Рис. 3.1. Структура кредитного процесса¹¹

частных предпринимателей. А в поддержку крупных корпораций необходимо в первую очередь создать достаточные условия финансирования.

А это значит, что корпоративный сектор остро нуждается в кредитовании, но неспособность банковской системы обеспечить существующие потребности в долгосрочных ресурсах на благоприятных условиях трансформирует ее в сдерживающий фактор развития и усиливает потребность компаний в поиске альтернативных инновационных методов кредитования.

Сложилась следующая тенденция — регионы с низкой кредитной активностью имеют более высокие ставки по кредитам. Таким образом, распределение стоимости кредитных ресурсов по регионам отражает

¹¹ Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

специфику их развития и уровень концентрации капитала. Рынок банковских услуг свидетельствует и о том, что стоимость банковских займов остается слишком высокой для корпоративных заемщиков. Именно поэтому возникает необходимость во внедрении и развитии альтернативных методов и инструментов финансирования, как текущей деятельности корпораций, так и их стратегического развития [16].

Для того чтобы искать пути совершенствования механизма кредитования корпораций необходимо разобраться в причинах проблемы кредитования таких клиентов.

В первую очередь, чтобы руководству банка было выгодно давать крупные суммы в кредит необходимо усовершенствовать закон о залоговой базе. Т.е банки имея право на распоряжение залоговой базой, в качестве которой выступит заложенное имущество.

Второй необходимой мерой по улучшения эффективности законодательного права является внесудебного взыскания по судебным залогам. Не смотря на то, что механизм взыскания существует в законодательстве, в реальности он практически не работает. Банку каждый раз приходится обращаться к исполнительным судебным органам. По европейским законам взыскание по банковским долгам составляет не более 5-6 месяцев, что значительно упрощает задачу возврата долга.

Самой важной проблемой всех судебных долгов является замедленное проведение процессов по судебным искам. Необходимо законодательно установить порядок рассмотрения исков по невозврату кредитов банков и взысканию налогов в порядке упрощенного производства. Это позволит банкам, как сократить расходы, так и существенно ускорить эту процедуру.

В законодательных актах так же существуют пробелы по уклонению недобросовестным заемщиком от возврата долга банкам. В нашей стране, чтобы взыскать долг с компании, необходимы дополнительные документы, подтверждающие сам факт наличия задолженности. Тогда как в современных юрисдикциях единственным необходимым доказательством банковского долга

является наличие кредитного договора. Последним очень важным шагом для совершенствования механизмов кредитования является общее законодательство о банкротстве юридических лиц никакого приоритета банкам в возврате кредитов. В законодательстве нет преимуществ при распределении имущества из общей массы задолженности. Законодательство необходимо изменить таким образом, чтобы банковские кредиты получили приоритет при распределении имущества заемщика путем вывода заложенного банку имущества из общей массы задолженности [10,с.635].

Со стороны банка так же есть ряд проблем, которые не позволяют усовершенствовать механизм кредитования корпораций. Это, прежде всего высокая стоимость кредита. В других современных странах процент кредитования при увеличении объема суммы снижается, что делает его ликвидным.

Причина заключается вот в чем, банки за счет потери средств от неплательщиков покрывают их высокой стоимостью кредита, за счет добросовестных клиентов. Чтобы избежать этой проблемы и снизить стоимость кредита необходимо в первую очередь снизить кредитные риски. Это носит долгосрочный характер и прежде для этого необходимо усовершенствовать, имеющееся законодательство, направленное на защиту прав банков как кредиторов, и принять ряд дополнительных законопроектов.

С учетом особенностей российского рынка кредитования корпоративных клиентов, представим рекомендации кредитования юридических лиц на примере Сбербанка.

Рассмотрим механизм кредитования корпораций в ЦОСБ № 1806 и предложим возможные варианты совершенствования кредитования юридических лиц.

При организации краткосрочного кредитования корпорации банк осуществляет несколько этапов по уточнению информации о клиенте-корпорации, необходимой денежной сумме, и возможностях платежеспособности.

На первом этапе краткосрочного кредитования выясняются условия кредитования клиентом, проводится собеседование с ним и отправляется заявка кредита в службу безопасности банка. Прежде всего, клиент, обращающийся в банк за получением кредита, должен представить заявление-ходатайство (кредитную заявку) в произвольной форме. В заявке клиенту необходимо указать цель кредита и краткую характеристику компании и возможный экономический эффект от использования кредита, желаемая сумма кредита, срок его использования, предполагаемый залог, и приемлемая для компании процентная ставка.

Так же к заявке необходимо приложить документы компании и финансовые отчеты, служащие обоснованием просьбы о кредите и объясняющие причины обращения в банк. Эти документы — необходимая составная часть заявки. Их тщательный анализ проводится на последующих этапах, после того как представитель банка проведет предварительное интервью с заявителем и сделает вывод о перспективности сделки.

В состав пакета документов входят:

1. Техничко-экономическое обоснование потребности в кредите с расчетами планируемых затрат и ожидаемых поступлений.
2. Финансовый отчет.
3. Отчет о прибылях и убытках.
4. Отчет о движении кассовых поступлений, и др.

На собеседовании клиент подает кредитную заявку, после чего происходит изучение кредитоспособности клиента

После поступления заявки, она отправляется к соответствующему кредитному работнику и в течение недели она должна быть на предмет принятия ее либо отказа. При рассмотрении заявки внимательно изучаются представленные документы, и проводится оценка от вкладываемого проекта. Клиент в первую очередь группируется по информации кредитной истории в текущем банке и в других банках в том числе. После проверки службой безопасности клиента, выдается соответствующий ответ клиенту на выдачу

кредита. Важно при оценке выдачи кредита банком провести анализ наличия залога у клиента. Вместе с тем необходимо иметь в виду, что лишь немногие заявки на кредит являются безукоризненными со всех точек зрения. Профессиональная подготовка руководителей и рядовых работников банка заключается в том, чтобы дать взвешенную оценку сильных и слабых сторон предполагаемой сделки и принять обоснованный риск, который в той или иной степени присутствует в каждой конкретной операции.

Если кредит был одобрен банком, то с клиентом заключается договор кредитования, и подписываются все условия кредитования обеими сторонами. После чего, в зависимости от условий кредитного договора, происходит выдача кредита путем оплаты расчетных документов за ценности и услуги, минуя расчетный счет заемщика, или непосредственно на расчетный счет заемщика и отражается бухгалтерской проводкой. Одновременно с открытием ссудного счета и выдачей кредита создается резерв на возможные потери по ссудам [8].

Если краткосрочный кредит выдается не более чем на один год, то долгосрочный кредит выдается на пять и более лет, поэтому подход к организации долгосрочного кредитования так же должно проводиться внимательно как для банка, так и для клиентов.

Поскольку долгосрочные кредиты позволяют обновить и увеличить основной капитал предприятия и корпорации, то объектами долгосрочного кредитования выступают чаще всего затраты по реконструкции, модернизации, техническому перевооружению основных фондов, их расширению и обновлению, по организации выпуска новой продукции, опытных образцов. Чаще всего долгосрочное кредитование используется в инвестиционных проектах, поэтому их можно назвать инвестиционным кредитом.

При оценке банком выдаваемого долгосрочного кредита необходимо проанализировать кредитоспособность заемщика, а это во многом зависит от анализа рисков операций по инвестиционному кредитованию.

Оценивая сам проект компании банку необходимо выполнить следующие действия:

- спрогнозировать развитие корпорации и его эффективность в бизнесе во времени;
- провести оценку возможной доходности инвестиций;
- определить источники обеспечения возвратности инвестиционного кредита;
- сравнить альтернативных вариантов использования кредитных ресурсов.

Необходимо осуществить оценку инвестиционной способности компании, которая заключается в способности компании своевременно погасить в полном объеме полученный кредит в результате реализации инвестиционного проекта.

Банку необходимо определить следующие факторы клиента:

- способность компании успешно реализовать инвестиционный проект и получить запланированные результаты;
- надежность и устойчивость бизнеса, которым занимается предприятие;
- оценить финансовое состояние компании таким образом, что кредитоспособность компании будет заключаться в сроках инвестиционного проекта.

На рис.3.2. представлены два долговых финансирования, это долгосрочный кредит и финансовая аренда.

Долгосрочный кредит дает право компании на владение приобретенного имущества, что является важным для компании, также существует ряд других свойств, которые представлены на рис. 3.1.

Финансовая аренда, лизинг, в отличие от долгосрочного кредита, приобретенное имущество может не приниматься на баланс. Этот факт позволяет сэкономить на имущественных налогах и при этом существует возможность выкупа объекта аренды, после истечения срока лизинга [25].

В Сбербанке оперативная работа по организации кредитования юридических лиц заключается в выполнении четырех этапов.



Рис. 3.2. Свойства долгового финансирования¹²

1 этап. Программирование. На этапе программирования происходит выбор кредитной политики банка и разработка внутренних нормативных документов банка.

Кредитная политика банка заключается в поиске корпораций, которые заинтересованы в воплощении творческих идей в помощи решения любых вопросов, которые позволят двигаться вперед корпорации. При выполнении кредитных операций используются эффективные информационные технологии и высококвалифицированный персонал. Очень важным при работе с клиентом является прозрачность ведения бизнеса, которая заключается в открытости деятельности банка и подотчетности.

Передовой опыт банка также дает возможность банку в сотрудничестве с крупными компаниями, как зарубежья, так и отечественных компаний.

2 этап. Предоставление банковской ссуды.

Основные условия при выдаче кредита корпоративным клиентам:

¹²Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

1. Срок функционирования бизнеса более 1 года.
2. Наличие положительной кредитной истории, либо отсутствие кредитной истории.
3. Устойчивое финансовое положение компании.
4. Адекватность запрашиваемого Кредитного продукта бизнесу компании.
5. Отсутствие просроченной задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами.
6. Готовность руководства компании к предоставлению финансовой и экономической информации о деятельности компании [21].

В первую очередь необходимо провести переговоры с заемщиком и провести первичный анализ заявки кредита. Этот процесс происходит, в том числе с подачей кредитной заявки. После этого банк проводит анализ кредитоспособности заемщика – этот процесс и является ключевым в организации оперативной работы кредитования корпораций. В нем участвуют как специалисты по оценке инвестиций, так и кредитные инспекторы. Кредитный инспектор как специалист широкого профиля должен определить надежность потенциального клиента, в расчет так же берется кредитная история клиента и все правовые нарушения.

После внимательного анализа клиента банк осуществляет решение о предоставлении кредита. Время на принятие решения кредита корпорациям от одного до трех дней. После одобрения кредита, с клиентом заключается кредитный договор, в котором указываются все условия выдачи кредитной суммы, сроки и условия возврата денежных средств.

3 этап. Текущий мониторинг кредитов. В процессе выплаты кредита осуществляется оценка качества и оценка соблюдения кредитного договора. Банк может изменить условия кредитования в пользу обеих сторон, в случае если инвестиционный проект это позволяет.

Так же проводится оценка состояния обеспечения кредита, от которой зависит своевременное погашение кредита.

4 этап. Погашение кредита [18,с.720]. Этот этап может осуществляться по двум направлениям, если корпорация осуществляет добровольное погашение кредита или проводится работа с проблемными ссудами. Во втором случае возможно так же полный возврат денежных средств за счет залога.

В оперативной работе по организации кредитования корпорации участвуют все сотрудники отделов кредитования. В их эффективной работе и будет заключаться результат поиска, оценки корпоративных клиентов. Сложность этих процессов в нашей стране заключается отсутствие необходимого доверия между крупными компаниями, в результате чего банк вынужден компенсировать свои риски высокой процентной ставкой по кредиту.

Кредитование корпораций Сбербанком осуществляется на достаточно высоком профессиональном уровне. Если рассматривать рынок компаний Туапсинского района, то в этом регионе развиты отрасль торговли, туристическая отрасль, торговля недвижимостью, химическая промышленность и лесоторговля [6]. Все эти отрасли экономики представляют потенциальных клиентов-компаний в кредитовании.

Поскольку крупных компаний на уровне корпораций в Туапсинском районе немного, то банк определил для себя новую нишу в торговле кредитным продуктом в сфере кредитование образования. Это совершенно новая услуга кредитования клиентов обучающихся в учебных заведениях.

Кредитование туристических путевок это еще одно направление отрасли, в которой может функционировать банк. Кредиты на туристические путевки с каждым годом набирают популярность среди россиян, решающих проблему, как провести отпуск и по возвращении домой постараться свести концы с концами. Во всех представленных отраслях возможно кредитование не физического лица, а юридического лица, в качестве которого может выступать предприятие, компания или целая корпорация являющаяся поставщиком услуги или продукта. В качестве рекомендаций по совершенствованию процесса кредитования юридических лиц в ЦОСБ № 1806 предлагается следующая система выбора заемщика (рис. 3.3.).

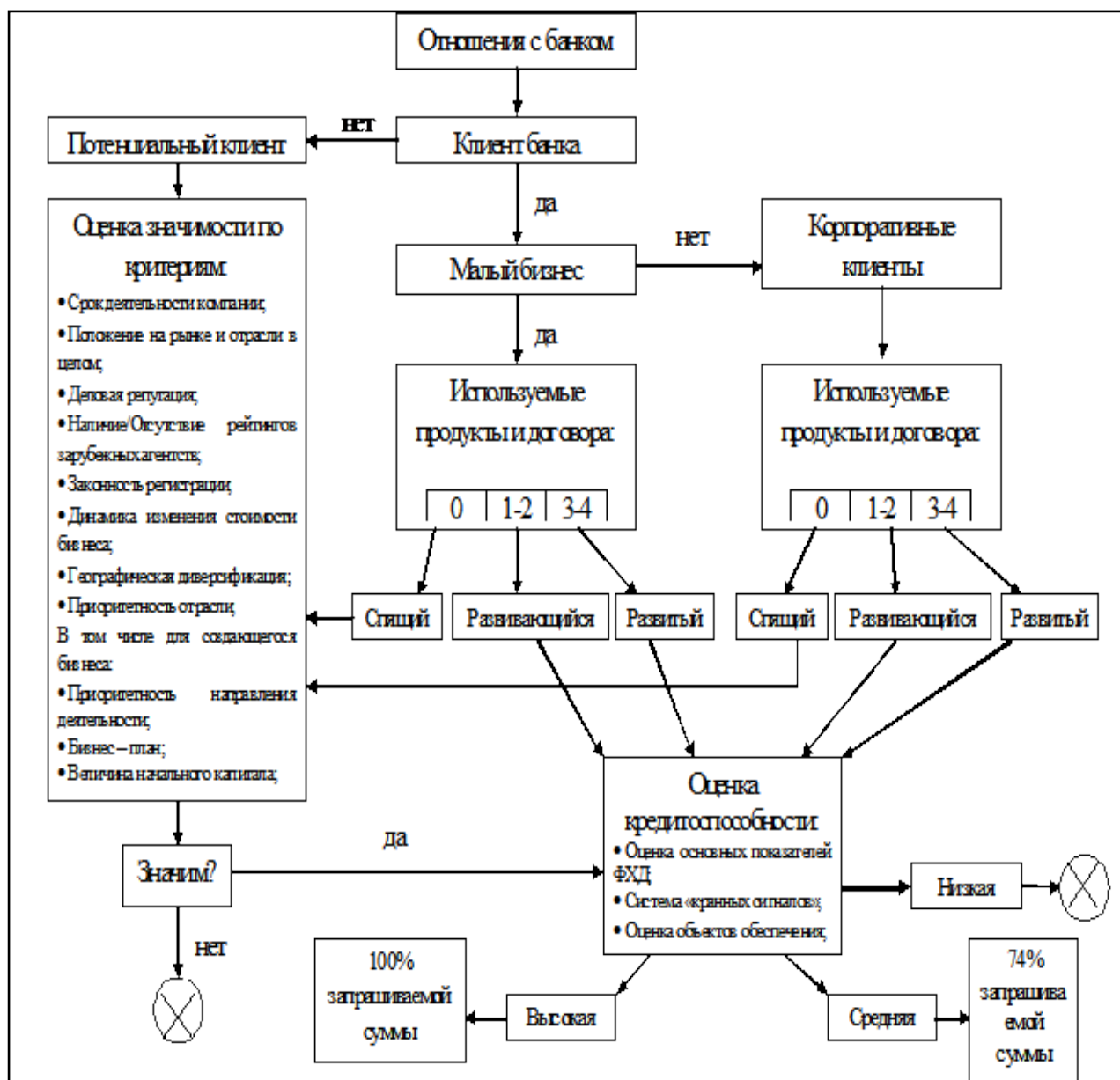


Рис. 3.3. Схема выбора заемщика [15,с.7]

Согласно данной схеме осуществляется выборка клиентов и потенциальных клиентов банка. Клиенты банка ранжируются на клиентов малого бизнеса и корпоративных клиентов. Работа с клиентами банка представляет собой отлаженную схему. Работа с потенциальными клиентами в настоящее время представляет собой сложную процедуру представления кредита. Сложностью является снижение риска в условиях высокой инфляции на рынке.

Для работы с потенциальными клиентами предлагаются следующие рекомендации:

- наряду с изучением финансовых показателей деятельности предприятия должное внимание необходимо уделять морально-этическим показателям его руководителей, которые являются основой управления;
- важным элементом эффективной работы является автоматизация производственного процесса, основанная на разработке упрощённых, но не менее эффективных балльных, рейтинговых систем, которые могут быть реализованы в элементарных компьютерных программах;
- повышение финансовых результатов за счёт уменьшения рисков банка может быть достигнуто путём расширения кругозора оценки потенциального заёмщика и совершенствования системы автоматизации процесса кредитования.

Для отделения Сбербанка № 1806 наиболее актуальным является соблюдение морально-этических показателей его руководителей, расширения оценки потенциального заёмщика и совершенствования системы автоматизации процесса кредитования, упрощенных схем рейтинговых систем выдачи кредитов.

Мероприятие по привлечению дополнительных клиентов:

1. В качестве расширения клиентуры заемщиков банка предложим кредитование на примере ВУЗа РГГМУ.

При этом ВУЗ будет выступать в лице юридического лица (посредника), предоставляющее потенциальных клиентов физических лиц. Потенциальными клиентами выступают студенты или их представители (родители, опекуны и т.д.), которым предоставляется кредит в сумме оплаты за один или несколько учебных семестров.

Данный вид кредитования на российской практике только начинает набирать обороты и в больших городах уже используется. Рассмотрим возможную выгоду от совершенствования кредитования юридического лица, в лице которого выступает учебное заведение. При этом учебное заведение выступает посредником между банком и клиентами, поэтому данный вид кредитования можно считать кредитованием юридического лица, поскольку

фактически заемные средства перечисляются в счет юридического лица, в качестве которого выступает учебное заведение

2. Рассчитаем годовую прибыль от данной схемы кредитования.

На основе контрольных цифр приема в филиал ФГБОУ ВПО «РГГМУ» от 2015-2016 гг. на договорной основе зачислено 172 человека [19]. Средняя стоимость семестра 22 тыс. рублей.

3. Рассмотрим случай, при котором 30 % учащихся на платной основе желают оплачивать обучение в кредит – 50 человек.

4. Рассчитаем стоимость кредита (рис. 3.4.).

The screenshot shows a web-based credit calculator interface. At the top, there are tabs for 'График' (Graph) and 'Таблица' (Table), with 'Таблица' being the active tab. To the right of the tabs are buttons for 'Распечатать' (Print) and 'Скачать' (Download). Below the tabs is a table with five columns: 'Месяц платежа' (Month of payment), 'Платеж по основному долгу' (Payment on principal), 'Платеж по процентам' (Payment on interest), 'Остаток основного долга' (Remaining principal), and 'Общая сумма платежа' (Total payment). The table lists payments from July 2016 to January 2017. At the bottom of the table, there are totals for the principal, interest, and total payment. Below the table is a summary box with the following details: 'Срок кредита' (Loan term) 10 мес., 'Сумма кредита' (Loan amount) 44 000, 'Ставка' (Rate) 22%, 'Ежемесячный платеж' (Monthly payment) 4 855,75, 'Сумма переплаты' (Total interest) 4 557,52, 'Начало выплат' (Start of payments) 25 апреля 2016, and 'Окончание выплат' (End of payments) 25 января 2017.

Месяц платежа	Платеж по основному долгу	Платеж по процентам	Остаток основного долга	Общая сумма платежа
7.2016	4 275,89	579,86	27 352,80	4 855,75
8.2016	4 354,28	501,47	22 998,52	4 855,75
9.2016	4 434,11	421,64	18 564,41	4 855,75
10.2016	4 515,40	340,35	14 049,01	4 855,75
11.2016	4 598,18	257,57	9 450,83	4 855,75
12.2016	4 682,48	173,27	4 768,35	4 855,75
1.2017	4 768,35	87,42	0	4 855,77
	44 000	4 557,52		48 557,52

Срок кредита	10 мес.
Сумма кредита	44 000
Ставка	22%
Ежемесячный платеж	4 855,75
Сумма переплаты	4 557,52
Начало выплат	25 апреля 2016
Окончание выплат	25 января 2017

Рис.3.4. Условия кредитования¹³

Пользуясь онлайн-калькулятором на сайте Сбербанка процентная ставка 22 %, сумма кредита 44 тыс.руб., срок кредита 10 месяцев, сумма переплаты 4558 рублей.

5. На основе данной суммы переплаты рассчитаем общую прибыль:

¹³ Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

4558 рублей * 50 человек = 227900 рублей.

Вывод: Сумма прибыли от кредитования клиентов от ВУЗа, за один семестр обучения составляет 227900 рублей, что составляет внушительную сумму средств для ЦОСБ № 1806.

Проделанные расчеты имеют примерный ориентир, так как количество кредитруемых лиц и сумма кредита и переплаты может меняться. Но, тем не менее, представленные цифры предполагают реальный доход от кредитования юридического лица в числе ВУЗа.

Заключение

В ходе исследования был представлен ОАО «Сбербанк России» На примере ЦОСБ №1806 в городе Туапсе.

Банк является юридическим лицом и со своими филиалами и другими обособленными подразделениями составляет единую систему Сбербанка России. Имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе. Акционерами Банка могут быть юридические и физические лица, в том числе иностранные, в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Финансовые показатели отражают рост собственных средств, увеличение числа вкладчиков, увеличение общих активов банка.

В результате проведения SWOT-анализа по банку была определена стратегия развития кредитного продукта для юридических лиц. Рассмотрим основные направления банка и в сфере предоставления банковских услуг и показатели кредитования. Исследования рынка показало, что самый высокий темп роста зафиксирован в сегментах потребительского кредитования и кредитных карт. Вместе с тем хорошие результаты достигнуты в сегменте ипотечных кредитов, которые сохраняют первостепенное значение в продуктовой линейке Банка.

Статистика показывает, что за последний 2015 год уровень просрочки по кредитам МСБ вырос и составляет 7,6% [4]. При этом крупные банки исключают неплатежеспособные коммерческие кредиты за счет повышения процентной ставки. Политика Сбербанка так же направлена на сокращения рискованных кредитов за счет усложнения условий выдачи кредита коммерческим организациям.

Вывод. Во всех представленных отраслях возможно кредитование не физического лица, а юридического лица, в качестве которого может выступать предприятие, компания или целая корпорация являющаяся поставщиком услуги или продукта.

В качестве примера в работе представляется кредитование ВУЗа РГГМУ. Сумма прибыли от кредитования клиентов от ВУЗа, за один семестр обучения составляет 227900 рублей, что составляет внушительную сумму средств для ЦОСБ № 1806 Туапсинского района.

В условиях высокой инфляции и экономической нестабильности существуют высокие риски кредитования как для юридических лиц, так и для самих банков. Для совершенствования процесса кредитования юридических лиц в ЦОСБ № 1806 были предложены следующие **рекомендации**:

- соблюдение морально-этических показателей его руководителей;
- расширения кругозора оценки потенциального заёмщика;
- совершенствования системы автоматизации процесса кредитования, упрощенных схем рейтинговых систем выдачи кредитов.

Так же исследования рынка услуг в Туапсинском районе отражает, что в нем развиты отрасль торговли, туристическая отрасль, торговля недвижимостью, химическая промышленность и лесоторговля. Все эти отрасли экономики представляют потенциальных клиентов-компаний в кредитовании. Но поскольку крупных компаний в Туапсинском районе немного, то банк может определить для себя новую нишу в торговле кредитным продуктом в сфере кредитование образования. Это совершенно новая услуга кредитования клиентов обучающихся в учебных заведениях.

Кредитование туристических путевок это еще одно направление отрасли, в которой может функционировать банк. Кредиты на туристические путевки с каждым годом набирают популярность среди россиян, решающих проблему, как провести отпуск и по возвращении домой постараться свести концы с концами.

Список использованной литературы

1. Административно управленческий портал. Фролова Т.А. Банковское дело: конспект лекций. – Таганрог: 2010. Кредитные операции. Сущность кредита и его принципы. [Электронный ресурс] URL: <http://www.aup.ru>. (дата обращения: 04.03.2016).
2. Ассоциаций российских банков. «Сбербанк». [Электронный ресурс] URL: <http://arb.ru>. (дата обращения: 01.04.2016).
3. Банковское право Российской Федерации : учеб. пособие / отв. ред. Е. Ю. Грачева. – 2-е изд. – М. : НОРМА : ИНФРА-М, 2013. – 399 с.
4. Банки.ру. Кредитование малого и среднего бизнеса в России: «Ставка на качество». [Электронный ресурс] URL: <http://www.banki.ru>. (дата обращения: 26.03.2016).
5. Банковское дело. О банках, о кредитах, о деньгах. Сущность, функции, виды кредита и принципы кредитования. [Электронный ресурс] URL: <http://www.banki-delo.ru>. (дата обращения: 29.03.2016).
6. Бизнес-портал. Все компании Туапсе. [Электронный ресурс] URL: <http://www.tuapse.com>. (дата обращения: 16.03.2016).
7. Гражданский кодекс РФ (часть 1,2), гл. 42, ст.807 «Заем и кредит». – М.: Омега-Л, 2016. – 89с.
8. Деятельность банков. Организация краткосрочного кредитования. TopTrening. [Электронный ресурс] URL: <http://www.toptrening.ru>. (дата обращения: 04.03.2016)
9. Институт экономики и права Ивана Кушнера. Лукьянчук У.Р. Финансовый менеджмент. Сущность и принципы кредитования. [Электронный ресурс] URL: <http://be5.biz>. (дата обращения: 02.03.2016).
10. Иноземцева Ю. Анализ финансовых результатов от операций с корпоративными клиентами коммерческого банка // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 6-С.635.
11. Иностранные инвестиции в экономике РФ. Land.ru. [Электронный

ресурс] URL: <http://idriquita.xpg.uol.com.br>. (дата обращения: 28.03.2016).

12. Источники финансирования. MyShared. [Электронный ресурс] URL: <http://www.myshared.ru>. (дата обращения: 03.03.2016).

13. Котлер, Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок / Ф. Котлер. – М.: Издательство АСТ, 2009.-230 с.

14. Молодой ученый. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс] URL: <http://www.moluch.ru>. (дата обращения: 02.04.2016).

15. Матчина Е. Д., Широнова Е.М. Совершенствование банковской системы кредитования юридических лиц. Управленческий аспект // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 3-С.3-7.

16. Наука. Совершенствование механизма кредитования корпоративного сектора. [Электронный ресурс] URL: <http://fideviva.ru>. (дата обращения: 04.03.2016)

17. Независимый Российский кредитно-финансовый портал. Сущность кредитования. [Электронный ресурс] URL: <http://bank-explorer.ru/finansy/sushhnost-kreditovaniya.html>. (дата обращения: 02.03.2016).

18. Основы банковской деятельности (Банковское дело)/ Под ред. Тагирбекова К.Р. – М.: издательский дом «ИНФРА-М», Издательство «Весь Мир», 2013. – 720с.

19. РГГМУ Туапсе. Контрольные цифры приема в филиал РГГМУ в г.Туапсе на 2015-2016 учебный год. [Электронный ресурс] URL: <http://tuapse.rshu.ru/>(дата обращения: 16.03.2016).

20. Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования / под ред. О. И. Лаврушина. – М. : КНОРУС, 2012. – 267 с.

21. Сбербанк. Корпоративным клиентам. [Электронный ресурс] URL: www.sberbank.ru. (дата обращения: 26.03.2016).

22. Сетевая система обучения. Организация кредитования юридических и физических лиц. [Электронный ресурс] URL: <http://www.distanz.ru>. (дата обращения: 17.04.2016).

23. Гражданский кодекс РФ (часть 1,2), гл. 42, ст.820 «Заем и кредит».— М.: Омега-Л, 2016. – 97с.
24. Финансы Финансовая система. Сущность, функции и принципы кредита. Grandars. [Электронный ресурс] URL: <http://www.grandars.ru>. (дата обращения: 26.03.2016).
25. Финансы, денежное обращение и кредит. Краткий курс лекций. [Электронный ресурс] URL: <http://studme.org>. (дата обращения: 16.03.2016).
26. Электронный научный журнал. Современные проблемы науки и образования. Совершенствование банковской систем кредитования юридических лиц. [Электронный ресурс] URL: <http://www.science-education.ru>. (дата обращения: 02.03.2016).
27. Экономическое развитие современной России / Под редакцией Н. Яремчука. – М.: Премьера, 2014. - 159с.