



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 процесса кредитования юридических лиц (на примере
Центрального Отделения №1806 ПАО «Сбербанк»)»

Исполнитель Растегаева Елена Константиновна

Руководитель к.э.н. доцент Яйли Дмитрий Ервантович

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой _____

доктор экономических наук, профессор
Темиров Денилбек Султангириевич

« ____ » _____ 2017 г.

Туапсе
2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1 Теоретические, правовые и методические основы организации кредитования юридических лиц банка	6
1.1 Сущность и принципы кредитования юридических лиц.....	6
1.2 Методика процесса организации кредитования юридических лиц	9
1.3 Особенности кредитования юридических лиц коммерческими банками.....	12
Глава 2 Анализ и оценка организации кредитования юридических лиц в ЦОСБ № 1806	18
2.1 Организационно-экономическая характеристика исследуемого объекта.....	18
2.2 Анализ кредитных операций юридических лиц в ЦОСБ №1806	25
Глава 3 Рекомендации по совершенствованию процесса кредитования юридических лиц в ЦОСБ № 1806.....	32
Заключение.....	48
Список использованной литературы.....	51

Введение

Банковский кредитный рынок имеет большое значение в условиях рыночной экономики России. Кредитный рынок предоставляет возможность собрать деньги и направить их на создание нового производства, для строительства, для различных потребностей заемщика.

Кредитный рынок позволяет перемещать капитал из одной отрасли в другую и тем самым поддержать общую экономику страны. Кредитный рынок имеет свои особенности, структуру. Можно группировать по признакам, временному и институциональному.

Банковский кредитный рынок, как сегмент кредитного рынка предлагает кредиты для всех регионов страны. Дает возможность организовать производство и оборот капитала внутри страны, для сбережения в инвестиции, преобразования научных и технологических открытий. Существует определенная взаимосвязь банковского кредитного рынка и функционирования центрального банка, центрального аппарата правительства, ставки рефинансирования, межбанковской процентной ставки.

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

Кредит как экономическое отношение это всегда риск и без доверия ничего невозможно сделать. Доверие носит психологический оттенок, но, конечно, основанное на знаниях либо обеспечения кредита, либо объекта любого субъекта. В конечном счете можем сказать, что доверие, возникает как необходимый элемент кредитного отношения, и как осознанная позиция двух сторон, на определенной экономической основе. Особенности современной кредитоспособности заключается в том, что в российских банках в ряде случаев отсутствует единая нормативная база и методическая база организации кредитного процесса. Любой коммерческий банк, основываясь на своем опыте,

разработает свою систему кредитования и свои собственные подходы.

Кредитная система страны не только зависит от экономических факторов микроэкономики и макроэкономики, но и от социальных, законодательных, политических 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.

Актуальностью темы является исследование в совершенствовании системы кредитования юридических лиц, для поддержки всех видов бизнеса в стране, а так же в формировании устойчивой кредитной политики абсолютно любого банка.

Объектом исследования является ЦОСБ 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 принципы и сущность 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 и системы кредитования 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 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.

Общий объем работы составляет 53 страницы, включая введение, заключение и список использованной литературы. В целях увеличения информационной составляющей исследования в бакалаврской работе использованы **7 рисунков и 7 таблиц.**

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

1.1 Сущность и принципы кредитования юридических лиц

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

Кредит - это один из важнейших категорий финансов. С помощью кредита происходит перераспределение материальных ресурсов в развитие производства и сбыта продукции или предоставления и мобилизации средств физических лиц и юридических лиц. Кредит воздействует на непрерывность процессов производства и реализации продукции предприятия и способствует улучшению воспроизводству [6].

Определение кредита как экономической категории. Кредит – это определенный вид общественных отношений, связанных с движением стоимости денежных средств (в денежном виде). Это движение предполагает передачу денежных средств, ссуд (кредитов) в то время, как заемщик сохраняет право собственности. Несмотря на близость в реальной жизни кредита и денежных средств, которые выражаются сначала в денежной форме, не могут быть установлены, равно с деньгами.

Кредитные отношения возникают между субъектами экономики, что указывает на наличие субъектов и объектов. Субъект кредитной сделки – это участник конкретных экономических отношений по поводу предоставления ссуды (кредитор, заемщик, посредник, гарант). Ими могут быть физические лица и юридические лица, жители и иностранцы.

Кредитор - сторона, которая выдает кредит в денежном или товарном выражении на определенный срок и на определенных кредитным договором условиях [2].

Заемщик, получатель кредита, должен дать гарантию своевременного возврата средств, предоставленных кредитором.

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

Выделяют 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, условия и размер кредита, вид и размер обеспечения определенных условий.

3. Обеспеченность. Принцип, который требует возвращения долга в виде юридически оформленных обязательств:

- залогового обязательства;
- договора гарантии;
- договора поручительства;
- договора страхования [19,с.105].

4. Платность и возвратность. В Соответствии с этими принципами заемщик, чтобы получить кредит как продукт банка, обязан не только вернуть долг, но и возместить ему понесенные расходы в соответствии с рыночной ценой и из стратегии кредитного учреждения.

Есть вспомогательные принципы кредитования юридических лиц:

- комплектность, после чего кредитный бизнес должен учитывать состояние окружающей среды; экономические и политические условия; финансовые возможности, как кредитора, так и заемщика;

- экономичность, характеризует достижение наибольшей эффективности кредитных операций с самыми низкими кредитными инвестициями;

- целенаправленность, означает, что банк предоставит деньги клиентам для конкретного проекта, который обеспечит банку возврат суммы основного долга и уплату процентов по кредитам [10,с.432].

5. Обеспечение залога. Этот принцип выражает необходимость защиты имущественных интересов кредитора в случае нарушения заемщиком своих обязательств, и находить практические выражения в такие формы кредита как

кредитный залог или финансовые гарантии.

На рис.1 показан принцип кредитования юридических лиц.



Рис. 1. Принципы кредитования юридических лиц [11]

6. Обеспечить эффективность кредита, то есть предоставление при рентабельных коммерческих акциях.

7. Дифференциация кредитования - выбор максимально надежных клиентов. Практическая реализация этого принципа может зависеть от индивидуальных интересов конкретного банка и государственной поддержки денежно-кредитной политики, а также отдельных отраслей или сфер деятельности (среднего и малого бизнеса и т. д.). Рассмотрим ниже функции кредитования в экономике страны.

Кредит в экономике выполняет следующие функции:

1. Способствует перераспределению капитала между секторами экономики и образования, т.е. определяется средняя ставка прибыли.
2. Стимулирует эффективность труда.
3. Расширить рынок сбыта для товара.
4. Ускоряет процесс реализации товаров и получения прибыли.
5. Является мощным орудием централизации капитала.

6. Ускоряет процесс накопления и концентрации капитала.

7. Что помогает снизить расходы, связанные с урегулированием денег и реализации товаров (могут использоваться как наличные и безналичные деньги и векселя) [5].

1.2 Методика процесса организации кредитовании юридических лиц

Сам процесс кредитования юридических лиц основывается на методах проведения трех фаз кредита (рис.2): кредитный рейтинг, кредитование и последующее наблюдение.

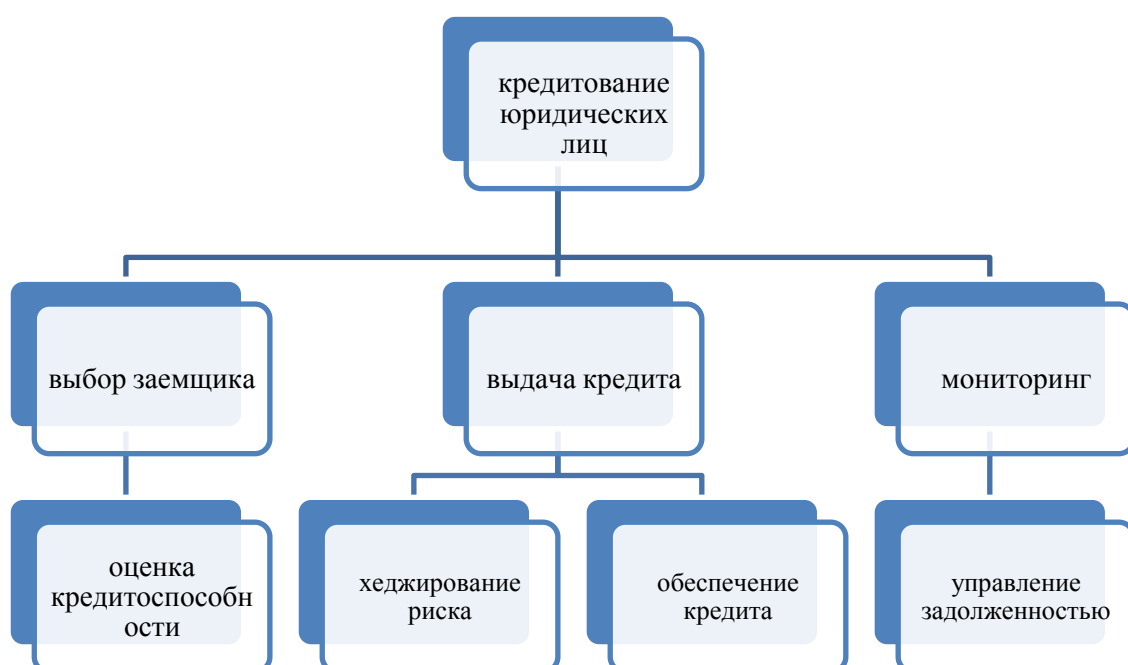


Рис.2. Методы проведения кредитования юридических лиц [23]

В банковской отрасли существует множество специальных банковских программ, они служат в качестве информационной основы. Переход из одной программы в другую - процесс достаточно сложный и дорогой, поэтому банки, выбирают базу для себя сами, и через определенный промежуток времени, улучшают ее изнутри сами. Одна из таких программных систем базируется на основании следующего. Они собирают информацию об изменениях во

взаимоотношениях банка с клиентом, для управление жизненным циклом заемщика. Критериями заемщика в любой из фаз жизненного цикла, являются активно используемые продукты и существующие контракты [4]. Результатом такого механизма отслеживания является своевременное начало процесса удержания и развития клиента. Основываясь на этом механизме, разработанный профиль клиента в зависимости от степени развития отношений клиентов с банком разработаны соответствующие типологии. В табл.1 она представляет собой типологию клиентов по степени развитости отношений с банком.

Таблица 1

Типология клиентов по степени развитости отношений с банком [12]

Характеристики клиента	Тип клиента			
	Потенциальный	Развивающийся	Развитый	Спящий
Характеристика 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 история.	Активность использования банковских продуктов сведена к min. Клиент имеет сформированную положительную кредитную историю.
Количество используемых продуктов	0	1-2	3-4	0
Количество действующих договоров	0	1-2	3-4	0

Утерянные клиенты это те, кто в «черном списке» и те, кому на таком основании будет отказано в получении кредита. Благодаря этому методу, легкую работу на начальном этапе. Например, для определения категории клиента работнику банка достаточно получить ответ на вопрос от клиента: «вы клиент банка?», и на основании его ответа, программа выдаёт либо досье клиента, либо анкету [21].

У всех программ такого направления уже есть и досье, и кредитная история клиента, тратить на это время уже не надо. А если это потенциальный или спящий заемщик, тогда необходимо понять, он для банка значим или нет. Современные банковские механизмы выдачи кредитов юридическим лицам основываются на системе подробной оценки потенциального клиента. Согласно предлагаемому подходу к системе кредитования, определению значимости будет подвергаться две категории клиентов из пяти:

Потенциальные, так как эта группа не была клиентами банка, у банка нет на них досье, новый клиент, поэтому банк должен собрать всю информацию об этом клиенте т.к. для принятия решения требуется полная информация; вторая группа, которая должна быть протестирована на «значимость», это спящие клиенты. Показатели разрабатываются в отношении группы клиентов корпоративного и малого бизнеса. Эта система позволяет дать характеристику внешней среде компании, чтобы показать ее место на рынке и в отрасли, чтобы подтвердить законность и эффективность деятельности или опровергнуть, определить уровень диверсификации.

С такой информацией, банк сможет определить целесообразность кредита. Как заключительный этап выбора заемщика является его кредитный рейтинг (кредитоспособность) [26, с.81-82]. Суть этой оценки в российских банках, проверить показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В Соответствии с разработанной системой показателей оценки финансово-хозяйственной деятельности проводится по балльной системе. Ниже представлен список показателей:

1. Выделение показателей, значения которых выражены конкретными

цифрами или интервалами цифр: показатели финансовой устойчивости и платежеспособности;

2. Выделение группы показателей, значения которых выражены положительной или отрицательной тенденциями: показатели рентабельности, деловой активности и абсолютные показатели;

На основе данных показателей принимается решение о выдаче ссуды юридическому лицу и формируется условие кредитования. В целом методика 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 [16].

1.3 Особенности кредитования юридических лиц коммерческими банками

Рассмотрим правовые аспекты кредитования банков юридических и физических лиц в Российской Федерации. 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 [24].

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) [15, с.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 выдачи кредита и условий кредита.
4. Оформление с юридическим лицом кредитного договора.
5. Поддержка связи с клиентом после получения им кредита.
6. Возврат кредита и закрытие кредитного договора[1].

Рассмотрим эти этапы подробнее. Первый этап заключается в поиске клиентов коммерческих кредитов и прием заявок на выдачу кредита от юридических лиц. В заявке для получения кредита основными параметрами кредитной сделки является: сумма и цель запрашиваемой ссуды, срок и погашение кредита, виды залога, приемлемая для клиента процентная ставка. К заявлению кредитному юридических лиц, прилагаются необходимые документы, в качестве обоснования заявления о кредите и содержащие основные сведения о потенциальном клиенте [13, с.84].

После приема заявки кредитный инспектор рассматривает запрос о займе, затем принимает решение о выдаче ссуды и условиях кредита. Это происходит на основании анализа пакета документов и заявки о правовом статусе клиента и правомочности и его финансовом положении, назначение и цели ссуды, возможность исполнения погашения кредита в срок, так же об источниках погашения кредита, способах обеспечения, особенно важно наличие долгов перед другими заимодавцами. 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 клиента. Кредитоспособность - это возможность погашения кредита и процентов в соответствии с кредитным договором. Источниками анализа данных баланса предприятия служат, отчета финансовых результатах, кредитная заявка и информация о кредитоспособности клиента [7, с.36].

Существует несколько (три способа) способов оценки кредитоспособности объекта кредитования.

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

1. Показатели ликвидности (определяется этот показатель как отношение краткосрочных или ликвидных активов к краткосрочным обязательствам);
2. Соответствующие коэффициенты оборачиваемости (запасов, дебиторской задолженности, основных средств, активов);
3. Коэффициенты, которые характеризуют зависимость заемщика от привлеченных средств (коэффициент финансового рычага определяется как отношение долга к стоимости капитала, собственного капитала, активов);
4. Коэффициенты рентабельности (определяется как соотношение прибыли к выручке от продаж, активов или собственного капитала);
5. На коэффициенты обслуживания долга (покрытия процента и коэффициент покрытия фиксированных платежей) [8].

Второй способ оценки кредитоспособности – это анализ денежных потоков. Сущность этого метода - в сравнении денежных потоков (прибыль, амортизация и т. д.) и оттоков (дивидендов и выплаты налогов.). Этот метод кредитного рейтинга чаще используется для новых проектов. Происходит изучение заемщика с точки зрения наличия систематически чистого денежного оттока, позволяет говорить о его неплатежеспособности. Результаты сопоставления средних денежных притоков и оттоков должны использоваться на период срока действия кредита. Второй метод совсем недавно стал использоваться на практике российских банков [9].

Третий способ оценки кредитоспособности клиента - оценка делового риска клиента. Деловой риск-это риск убытка от нарушения, от замедления или невозможность завершить продажи активов заемщика. На российской практике данный метод практически не используется. Такой способ кредитования называется овердрафтом.

Третья ступень состоит в оформлении кредитного договора на юридическое лицо. После разрешения на выдачу кредитов, банк начинает разработку кредитный договор. В процессе структурирования выявляют характеристики ссуды: сумма, срок взятия кредита, метод погашения, вид кредита, залоговое имущество, процентную ставку и график погашения

кредита. Под кредитным договором подписывается банк и заемщик. Он содержит разделы: общие положения; права и обязанности заемщика и банка; ответственность обеих сторон; разрешение споров; срок действия кредитного договора; законодательство сторон.

Четвертый этап состоит в том, чтобы предоставить юридическому лицу определенную сумму средств. Кредит будет выдан в соответствии с кредитным договором. В соответствии с законодательством РФ, основным регулирующим документом для выдачи кредита коммерческим банком, является постановление «О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возвратности (погашения)» [14].

Второй вариант выдачи кредита - кредитная линия и подписание договора, согласно которому клиент приобретает право на получение, и использовать в течение указанного времени денег.

Существует также третий способ кредитования юридических лиц, которое заключается в кредитовании банком заемщика и оплатой расчетных документов со счета заемщика, если проведение данной операции осуществляется в соответствии с условиями банковского счета-соглашения или договора депозита (вклада) для физических лиц. Этот метод кредитования называется овердрафт.

Четвертый способ – это участие банка в выделении 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 клиентом условий заключенного договора. На пятом этапе организации кредитования юридического лица является своевременная выплата заемщиком, долга по графику кредитования. Если заемщик нарушает условия договора, то банк имеет вправо отказать в дальнейшей выдаче суммы кредита, предусмотренную договором и требовать вернуть оставшуюся часть задолженности в случае неоплаты регулярного

платежа или появления угрозы непогашения кредита, чтобы потребовать досрочного погашения всех кредитов. Применение этих мер должно быть указано в кредитном договоре [20].

Существует законодательство, согласно которому кредитный договор должен быть заключен в письменной (от руки) форме, иначе он будет признан недействительным. Структура ссудного договора не регламентируется законом, но имеет следующие разделы:

- общие положения; юридические адреса, реквизиты и подписи сторон.
- вводная часть, условия и порядок расчетов;
- другие условия и предмет договора;
- условия предоставления кредита.

Сейчас проблема составления правильного договора на российской практике является очень острой, поскольку договор отражает ответственное выполнение сторон своих обязательств. Именно от способности правильно заключать договор, зависит успех сделки, т. е. процедура выделению ссуды, пользование кредитом и погашение. В большинстве развитых страна принято пользоваться услугами грамотного юриста при подписании кредитных договоров, поскольку ни один банкир или бизнесмен не подпишет договор, не будучи уверенным в его надежности [22, с.35].

На практике в РФ, часто бывают случаи, когда кредитный договор юридически безграмотно сделан, что не позволяет адвокату защищать законные интересы клиента в суде. Так бывает, если клиент самостоятельно составил документ или без обсуждения подписал тот, который предложил ему партнер. Особенно важно при предоставлении ссуды юридическим лицам то, что бы договор был грамотно составлен обеими сторонами [3, с.231].

Условия кредитного договора или договора займа. Договор Займа открывается вводной частью, в котором указываются дата и место подписания сделки. Пространственно-временные координаты отношений сторон устанавливаются по фактическому времени и месту заключения договора. Критическую важность такого акта, имеет дата не в момент подписания такого самого

договора, а дата фактического исполнения кредитором своих обязательств. В этом случае, критерием должны служить официальные наименования в свидетельстве о регистрации лицензии утвержденного сторонами. Кроме того, знакомство с этими документами кредитора будут проверять, действительно ли заемщик является юридическим лицом и ведет свою деятельность на законных основаниях. 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 [25]. Рассмотрим мировую практику кредитования коммерческими банками на рис. 3.

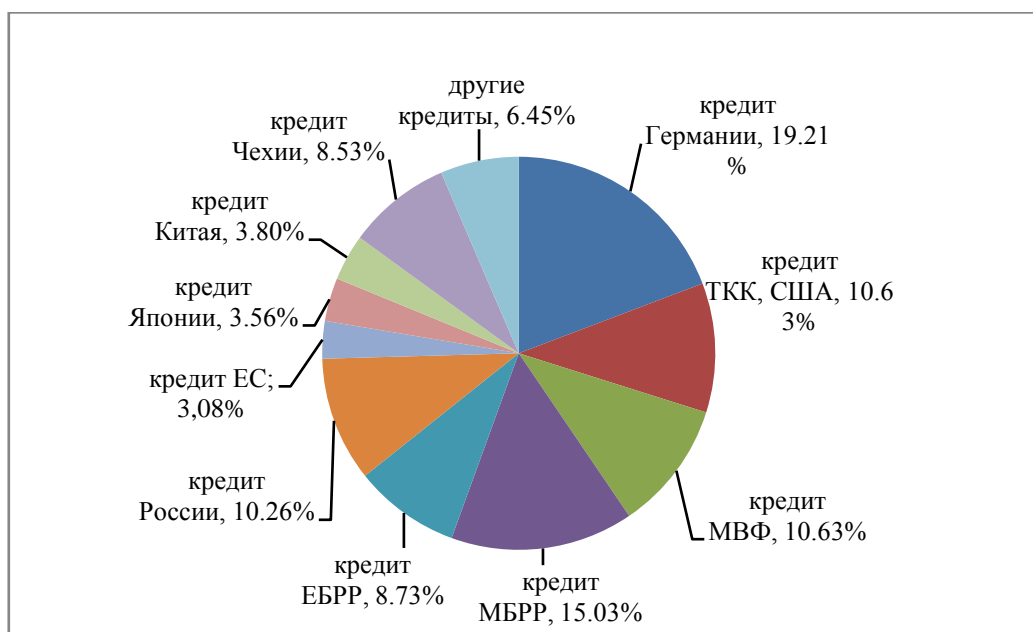


Рис. 3. Статистика уровня кредитования по странам (%) [17]

Как показывает статистика, наибольший уровень кредитов в 2015 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 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 с полным фирменным наименованием и сокращенным наименованием на русском языке и уточняется местонахождение, бланки и штампы со своим наименованием, имеет собственную эмблему и зарегистрированные в установленном порядке, знак обслуживания, а так же средства визуальной идентификации. Банк-это коммерческая организация.

Банк является юридическим лицом единой системы Сбербанка России и с другими филиалами и другими обособленными подразделениями. Имеет доли в собственности, обособленное имущество. Банк учитывает его на своих независимых балансах. Акционеры могут быть, в соответствии с законодательством Российской Федерации, юридическими и физическими лицами, в том числе иностранными гражданами. Банк несет ответственность по своим обязательствам всеми своими активами, может сам от своего имени приобретать и осуществлять права и обязанности как имущественные, так и неимущественные. Становиться истцом и ответчиком в суде [18,с.483]. Акционеры не отвечают по банковским обязательствам, но несут риск убытков, связанных с его деятельностью в объемах не больше стоимости акций. Банк не несет ответственности по обязательствам своих акционеров. Банк имеет право участвовать самостоятельно или совместно с другими юридическими лицами и физическими лицами в других коммерческих и некоммерческих организациях на территории Российской Федерации и за рубежом с соблюдением действующего законодательства РФ и соответствующего иностранного государства.

Банк может в установленном порядке открывать филиалы и представительства, которые не являются юридическими лицами. Банк не ограничен сроками деятельности и действует в соответствии с лицензией банка РФ. Банк (включая их филиалы) независим от органов власти и местных сообществ, в процессах принятия решений. **Информация о деятельности Сбербанка России по состоянию на 31. Январе 2015 года. отразила следующие сведения:**

- капитал 957,6 млрд. руб.
- прибыль - 153,7 млрд. руб.;
- чистая прибыль-123,0 млрд. руб.;
- отношение расходов к доходам - 42,6%;

Кредитный портфель банка (включая кредиты банкам) – 5 202. 1 млрд. рублей, в том числе кредиты юридическим лицам (без учета кредитов банкам) - 3 838,3 млрд. руб.

- инвестиции в ценные бумаги - 487,8 млрд. руб.;
- остаток средств на счетах физических лиц - 2 808,0 млрд. руб.

Доля Сбербанка на (1.10.2015):

- в активы банковской системы - 25,4%
- в столице банковской системы 25,9%
- на рынке депозитов физических лиц 55,8%
- на рынке привлечения средств юридических лиц - 27,9%
- на рынке кредитования физических лиц - 38,3%
- на рынке кредитования юридических лиц - 31,8%;
- баланс денежных средств юридических лиц - 1 836,7 млрд. руб.

Филиальная сеть:

- региональные банки – 18
- Отделения - 784

Внутренние структурные подразделения - 19 639.

В этой главе описан анализ финансового состояния Туапсинского филиал Сбербанка РФ анализ собственных средств (табл.2).

Таблица 2

Собственные средства Туапсинского отделение Сбербанка РФ¹

Наименование статей бухгалтерского баланса.	01.01.2015(млн.руб)	01.01.2016(млн.руб)
Собственные средства		
Основной капитал - всего	10000	600000
в том числе:		
Акции, принадлежащие государственным организациям	8	406
Акции, принадлежащие негосударственным организациям	3549	218621
Акции, принадлежащие физическим лицам	377	17227
Добавочный капитал - всего	426066	139657
в том числе:		
Прирост стоимости имущества при переоценке	370299	83890
Эмиссионный доход	55766	55766
Фонды - всего	1425472	1933542
в том числе:		
Резервный фонд	7156	7156
Фонды специального назначения	58467	78928
Фонды накопления	1359848	1847458
Другие фонды	0.0	0.0
Нераспределенная прибыль	644979	892956
Резервы на возможные потери	843447	984772
Доходы будущих периодов	16389	30937
Собственные средства банка	3366354	4581866

Обязательные нормативы деятельности банка.

- показатель достаточности собственных средств (капитала) банка - Н1 (min 10%) и 12,8;
- норматив мгновенной ликвидности банка – Н 2 (min 16%) - 57,3;
- текущий коэффициент ликвидности банка - Н3 (min 51%) - 68,7;
- долгосрочный коэффициент ликвидности N4 (Макс. 120%) - 111,8;

¹ Таблица составлена автором на основе исследований

- максимальный риск выдаваемый заемщику или группе взаимосвязанных заемщиков №6 (max 25%) - 23,5;
- максимальная сумма кредитных рисков - Н7 (max 800%) - 186,9;
- отношение общей стоимости акционерам (участникам) банка выданных кредитов и капитала - Н9,1 (max 51%) - 0,0;
- отношение общих кредитов выданных инсайдерам, к капиталу - Н10.1 (max 4%) - 2,1;
- стандартное использование собственных средств (капитала) банка для приобретения акций (долей) других юридических лиц - Н12 (max 26%) - 0,0.

Получается, все обязательные требования Туапсинского филиала Сбербанка РФ в пределах допустимых границ. Для оценки финансовых показателей банка проведем оценку капитала, которая включает в себя три показателя: показатель достаточности собственных средств, общей достаточности капитала. В табл.3 представлена финансовая отчетность ЦОСБ №1806 . Финансовые показатели отражают рост собственных средств, увеличение числа вкладчиков, увеличение общих активов банка.

Таблица 3

Финансовые показатели, ЦОСБ №1806²

Финансовые показатели (млн. руб.)	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год
Всего активов	359	370	385	402
Кредиты клиентам, за вычетом резерва под обесценение	256	258	270	312
Всего обязательств	210	235	256	270

² Таблица составлена в процессе исследования

Продолжение таблицы 3

Текущие счета и депозиты клиентов	198	205	217	230
Собственные средства	24.8	24.1	32.8	36.2

Рассчитаем коэффициенты ликвидности и платежеспособности.

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

Рассчитаем следующие показатели.

1. Это коэффициент ликвидности и регулирует он (ограничивает) риск потери ликвидности банка в течение одного операционного дня.

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

Где, лам - высоколиквидные средства, то есть финансовые активы, которые должны быть получены в течение ближайшего календарного дня;

ОВМ пассивы (обязательства) по счетам до требования; ОВТ - Mini величина остатка общего баланса счетов физических лиц и юридических лиц (50%).

2. Текущий коэффициент Ликвидности - это риск потери банком ликвидности, до даты расчета по умолчанию-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. Норма долгосрочной ликвидности банка. Регулирует он (ограничивает) риск потери ликвидности банка, чтобы поместили средства 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. 4 представлены показатели ликвидности ЦОСБ №1806 за период 2014-2016 года.

Таблица 4

Показатель качества и ликвидность ЦОСБ №1806³

	На 01.01.2014	На 01.01.2015	На 01.01.2016
Основной капитал, руб.	635.571.425	777.174.430	850.708.861
Дополнительный капитал, руб.	615.917.669	738.605.328	826.626.557
Качество капитала	96.91%	95.04%	97.17%
Мгновенная ликвидность	100.56%	71.32%	80.52%
Текущая ликвидность	103.01%	72.90%	74.34%

На основании значений, видим, что коэффициент качества капитала составляет 96,91%, 95,04% или 97,17%. То есть колебания этого показателя для всех оцениваемых периодов были незначительны.

Этот коэффициент показывает, какая часть основного капитала входит в общий объем совокупного капитала банка. В табл.5 представлены коэффициенты эффективности. При оценке значений, видим, что для всех рассматриваемых периодов ликвидности показатели были в норме.

³ Рисунок составлен автором на основе исследований

Коэффициенты эффективности ЦОСБ №1806⁴

	На 01.01.2014	На 01.01.2015	На 01.01.2016
Балансовая прибыль, руб.	242203249	408901545	474708999
Собственный капитал, руб.	1251489094	1515779758	1677335418
Чистые активы, руб.	6108394143	10334223930	8407770068
ROE(рен собственного кап)	19.35%	26.98%	28.30%
ROA(рен активов)	3.97%	3.96%	5.65%

В плане мгновенной ликвидности, можем сказать, что риск потери ликвидности ЦОСБ № 1806 отсутствует в течение одного рабочего дня за определенный период. Также на основе значений текущей ликвидности, не исключаем, что риск потери ликвидности банком в ближайшие 30 дней также отсутствует. Исходя из значений ROE в анализируемых периодах показывает, что на каждый рубль вложенных в фонды акций, составили 19,35коп., 26,98коп. и 28,30коп. Чистая прибыль соответственно от этого показателя была в положительной динамике, предполагая, что собственный капитал принес в каждом расчетном периоде больше прибыли. Из расчетов видно, что значение показателей ROA выросло в последний период сильно. Значения, которые подсчитаны, находились в пределах допустимых границ (0,5% -5%). Находим, что провел за каждый затраченный рубль на формирование чистых активов прибыли, в размере 3.97 коп, 3,96коп 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.

⁴ Рисунок составлен автором на основе исследований

2.2 Анализ кредитных операций юридических лиц в ЦОСБ №1806

Кредитная программа Туапсинского филиала Сбербанка, разработана с учетом многолетнего опыта в соответствии с особенностями российской предпринимательской деятельности.

Банк предлагает целевое кредитование малого бизнеса, предоставляя специальные кредитные услуги для финансовой помощи бизнесу. И даже сельскохозяйственные производители могут воспользоваться кредитными продуктами банка, чтобы удовлетворить сезонные потребности в денежных средствах.

Юридическим лицам, которые используют услуги осуществления банковских и денежных услуг и инкассации доходов, банк предлагает программу кредитования торговых сетей:

- сделки с ценными бумагами;
- операции преобразования;
- удаленное обслуживание;
- дебетовые карты;
- инкассация;
- депозитарные услуги;
- торговое финансирование и документальное операций;
- операции с драгоценными металлами и монетами из драгоценных металлов; банкнотные операции;
- аренда сейфов.

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.6).

Сильные и слабые стороны Сбербанка⁵

Сильные стороны:	Слабые стороны:
1. Сильный банк (Около половины российского рынка частных вкладов, а также каждый третий корпоративный и розничный кредит в России приходятся на Сбербанк)	1. Снижение собственных активов в общем финансовом состоянии банка.
2. Большой спектр услуг и возможностей для различных клиентов.	2. Плохие отзывы кредитования юридических лиц.
3. Географическая распространенность, достаточное наличие банкоматов в городах, где обслуживаются офисы банка.	3. Низкий уровень рентабельности капитала (5,9 % на апрель 2016 года).
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.	
Возможности:	Угрозы:
1. Ориентация на новую клиентскую базу (юридических лиц, клиентов малого и среднего бизнеса).	1. Высокая конкуренция среди коммерческих банков.
2. Диверсификация услуг банка (многие компании для удержания постоянных клиентов создают новую линию кредитных услуг постоянным клиентам).	2. Нестабильность финансового рынка, в т.ч. мирового финансового рынка (высокая инфляция, повышение кредитной ставки ЦБ, снижение доверия потребителя к коммерческим банкам).
3. Сотрудничество с другими банками (сотрудничество с другими банками позволит расширить клиентскую базу, снизить комиссионные выплаты при пользовании услуг банка и банка-сотрудника).	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. Расширение малого и среднего бизнеса (в связи с экономическим ростом потребуются дополнительная финансовая поддержка юридических лиц)	4. Снижение конкуренции на фоне экономического кризиса (государственная поддержка центрального банка в условиях турбулентности, оказывает зонтичный эффект и снижает уровень доверия к государственным банкам).
5. Рост числа потребителей за счет роста числа населения (роста населения в России, а так же рост уровня доходов, открывает перспективу развития банковского рынка)	

⁵ Таблица составлена автором на основе проведенных исследований

Построим сопоставления слабых и сильных сторон с возможностями и угрозами, представленные в табл.7.

Таблица 7

Сопоставление слабых и сильных сторон, угроз и возможностей.⁶

Внутренние факторы		Сильные стороны				Слабые стороны			
		Сильный банк	Широкий спектр услуг	Географическая распространённость	Высокая популярность факторинга	Опыт работы с корпоративными клиентами	Снижение собственных активов	Плохие отзывы зарплатных	Низкий уровень рентабельности
Возможности	Ориентация на новых клиентов, Диверсификация услуг,	+	+	+	+		0	0	0
	Сотрудничество с другими банками	+	+	+			0	-	0
		0	0	-	0		0	-	0
Угрозы	Расширение малого и среднего бизнеса	-	+	+	-		+	+	+

⁶ Таблица составлена автором на основе проведенных исследований

Продолжение таблицы 7

Рост числа потребителей парфюмерии	0	0	-	+			+	+	+
Высокая конкуренция и 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. Ниже представлены основные направления банка и в сфере предоставления банковских услуг и показатели кредитования. На рис.4 представлены данные о динамике кредитного портфеля банка 2013-31,7%; 2014-32%; 2015-32,7%.

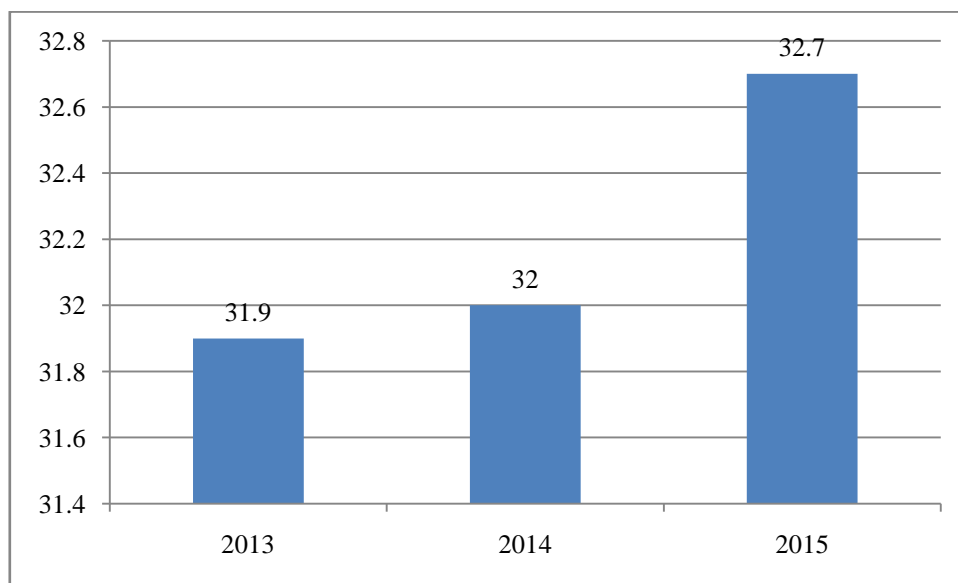


Рис.4. Динамика кредитного портфеля Сбербанка⁷

Портфель ссуд клиентам вырос в 2015 году на 0,7% в связи с ростом объема выдачи ссуд физических и юридических лиц под увеличением спроса, наиболее высокие темпы роста в сегментах потребительских кредитов и кредитных карт.

Однако высокие показатели были достигнуты в сегменте ипотечных кредитов, которые остаются в первичной продуктовой линейке банка, хорошие результаты.

В целом, розничный кредитный портфель банка поднялся в 2015 году на 45,3%, до 2,9 трлн. рублей статистика Сбербанка в сфере кредитования юридических лиц представлена на рис.5, 2013-31,3%; 2014-32,9%; 2015-33,6%.

⁷ Рисунок составлен автором на основе исследований

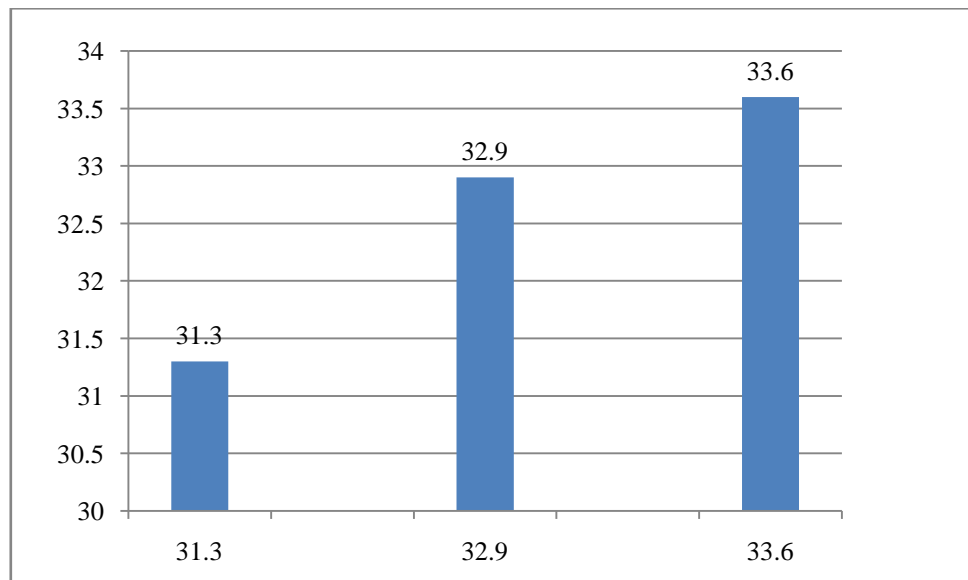


Рис.5.Статистика Сбербанка в сфере кредитования юридических лиц⁸

Благодаря росту предпринимательской деятельности Сбербанк занимает лидирующее положение по выдаче корпоративных кредитов. В динамике за 2015-2016 гг., наблюдается рост рыночной доли в сегменте корпоративного кредитования и составляет 33,6 %.

В последние годы Сбербанк расширил кредитный портфель, т.е. кредитование малого бизнеса. Появился новый кредитный продукт «кредитные фабрики» кредит для малых клиентов: для этой технологии объем кредитов удвоился в 2014 и превысил 95 млрд. рублей. Кроме того, разработали кредитные продукты, как «бизнес-старт» и «бизнес-Overdraft».

Рассмотрим данный кредитный продукт «Кредитная фабрика» подробнее в отделении Сбербанка ЦОСБ №1806 г. Туапсе Кредитная фабрика - это новая система выдачи быстрых кредитов, позволяющая в мин сроки выдавать денежные ссуды как физическим, так и юридическим лицам. Принципами кредитной фабрики является быстрота выдачи кредита и автоматизация, централизация процесса кредитования всех внутренних процессов, которые происходят при рассмотрении заявок и выдаче ссуд. Удобством кредитной фабрики является возможность для индивидуальных предпринимателей

⁸ Рисунок выполнен автором работы на основе исследований

получить крупную сумму денежных средств в течении трех дней, при этом пакет 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. Как свидетельствует статистика, на фоне экономического кризиса Центробанк Российской Федерации вынудил определять качество активов кредитных организаций банка, устанавливая более высокие цели для финансовых показателей заемщиков, к качеству и ликвидности обеспечения, что уже привело к сокращению кредитования без залога.

Общие кредиты малому и среднему бизнесу (МСБ) в прошлом году снизились с 8% до 5%. Доля просроченной задолженности за 2012-2016 гг. у банков ТОП-30 снижался. За последний 2016 год уровень просрочки по кредитам МСБ вырос и составляет 7,6 % .

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 большие риски кредитования, для юридических лиц 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.

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 механизм кредитования, который сейчас существует в стране, имеет недостатки. К ним относятся: риск для корпоративных структур, взаимосвязанный с узким взглядом на возможности кредиторов.

В стране банковский кредит является одним из самых дорогих видов заемного капитала. Для банковских кредитов одним из требований является наличие залога, ссуды предоставляются на короткий период времени; дополнительные условия, ими могут быть переводы счетов предприятия на обслуживание в банк.

Процентная ставка по кредиту с течением времени, может только расти. А использование банковских кредитов является достаточно эффективными, чтобы покрыть текущие расходы или срочные потребности в средствах.

Использование банковского кредита для выдачи финансов на долгосрочные проекты, дорогие и неудобные предприятиям.

Основные проблемы современного кредитования корпоративного сектора экономики: высокая стоимость банковских кредитов и высокая отраслевая концентрация предоставления банковской системой кредитных ресурсов. Рассмотрим структуру выдачи кредитного договора (рис.б.).

Руководствуясь данной схемой, сделаем вывод о том, что процесс кредитования открытый и возможность получения его оказывается не таким сложным, при условии, что у корпорации есть обоснование, технико-экономическое.

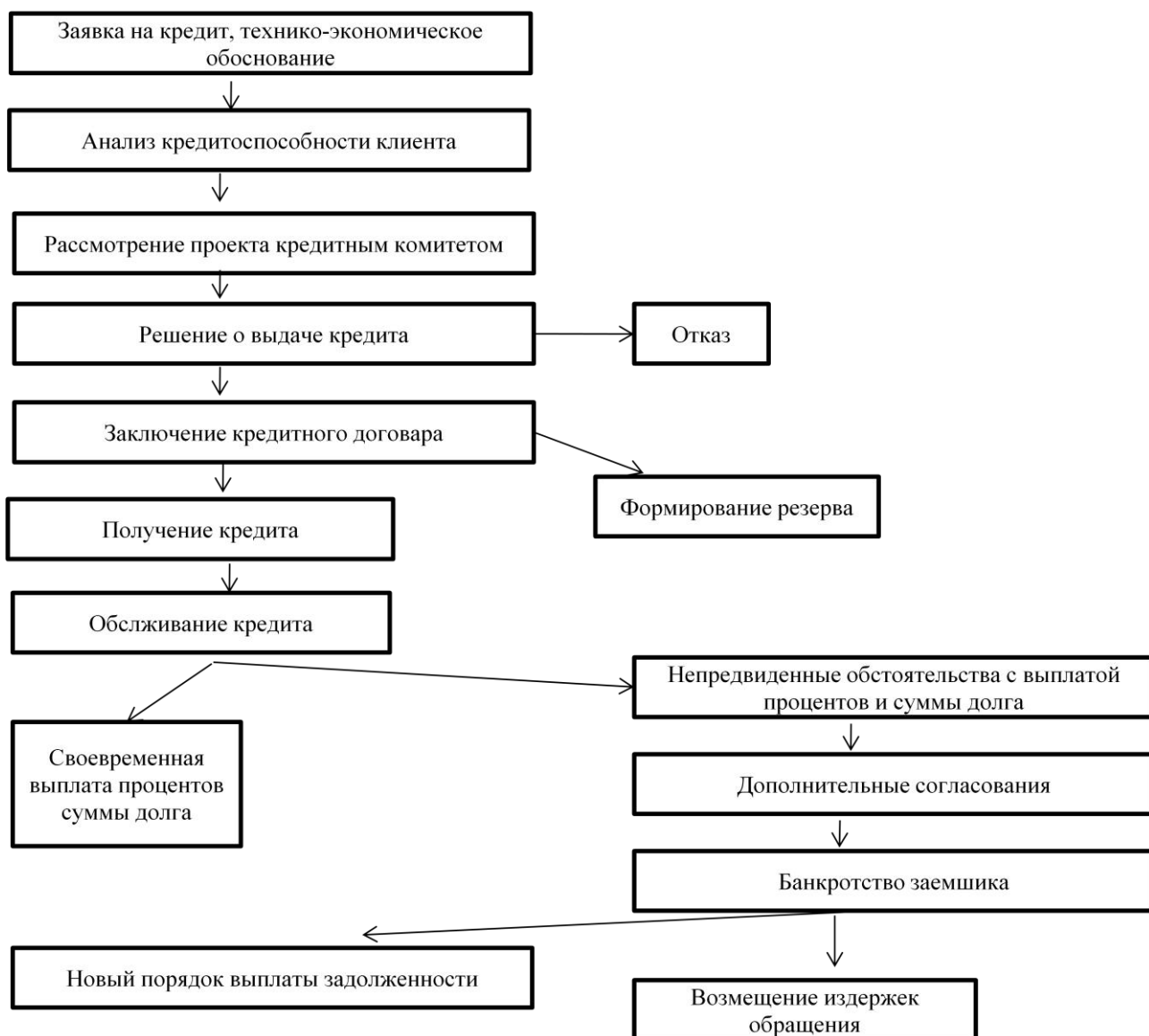


Рис.6. Структуру выдачи кредитного договора⁹

В России в поддержку малого бизнеса было проведено достаточное число изменений законодательства, с целью увеличить количество частных предпринимателей. А в поддержку крупных корпораций необходимо в первую очередь создать достаточные условия финансирования.

Это означает, что корпоративный сектор - срочно нуждается в получении кредита, но невозможность банковской системы обеспечивать потребности в долгосрочных ресурсах на выгодных условиях, превращает ее в фактор, который сдерживает развитие и усиливает потребность компании в поиске других, альтернативных инновационных методах кредитования.

⁹ Таблица составлена автором по результатам исследований

Существует тенденция: регионы с низкой кредитной деятельностью имеют процентные ставки по кредитам выше. Таким образом, распределение стоимости кредитных ресурсов в регионах, отражает специфику их развития и определенный уровень концентрации капитала. Банковский рынок услуг свидетельствует о том, что для корпоративных заемщиков, стоимость банковских кредитов, облигаций остается слишком высоким. По этой причине существует необходимость внедрения и развития альтернативных методов, способов и инструментов финансирования текущей деятельности предприятий и их стратегического развития. Для того чтобы искать пути совершенствования механизма 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 внесудебное взыскание по судебным залогам. Не смотря на то, что механизм взыскания существует в законодательстве, но он не работает. Банку постоянно 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.

Надо принимать решения, возможно, необходимо установить законодательно порядок учета дебиторской задолженности по возврату банковских кредитов и сбора налогов в порядке упрощенного производства. Это позволит банкам снизить затраты и значительно ускорить этот процесс.

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,

чтоб подтвердить 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. В законодательстве нет преимуществ, при распределении имущества из общей массы задолженности. Законодательство должно быть изменено таким образом, чтобы получить банковские кредиты в первую очередь в распределении активов заемщика путем изъятия заложенных банковских активов из общей массы долгов.

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, необходимо внести усовершенствования, в 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 предприятий 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, клиент, который обращается в

банк за получением ссуды, должен предоставить 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 ссуды, срок использования, предполагаемый залог, и приемлемая для предприятия процентная ставка. Так же к заявке необходимо приложить документы компании и финансовые отчеты, служащие обоснованием кредитных заявок и предоставления оснований обращения в Банк. Эти документы - неотъемлемая часть заявки. Их тщательный анализ проводится на последующих этапах, после того, как представитель банка провела предварительное интервью с заявителем и сделала вывод о перспективах соглашения сделки. **В состав пакета документов входят:**

1. Техничко-экономическое обоснование потребности в кредите с расчетами планируемых затрат и ожидаемых денежных 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 заемщика. После поступления заявки, она отправляется к соответствующему 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. Однако стоит помнить, что лишь немногие заявки кредита со всех точек зрения можно считать безукоризненными. Обучение руководителей и сотрудников банка должно обеспечить сбалансированную оценку сильных и слабых сторон

предполагаемой сделки и занимать соответствующий уровень риска, который существует в той или иной мере в каждой операции.

Если кредит был одобрен банком, то с заемщиком заключается договор кредитования, и подписываются все условия кредитования обеими сторонами. Затем, в зависимости от условий соглашения, получения кредита путем оплаты расчетных документов за ценности и услуги, минуя расчетный счет заемщика, или непосредственно на счет заемщика и отражается бухгалтерской проводкой. Одновременно с открытием ссудного счета и выдачи кредита, на возможные потери по ссудам, создается резервный счет. Если краткосрочная ссуда 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 проекта, в который инвестировали. Банку необходимо определить следующие факторы клиента:

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

Долгосрочный кредит дает право компании на владение приобретенного имущества, что является важным для компании. 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. В Сбербанке оперативная работа по организации кредитования юридических лиц заключается в выполнении четырех этапов.

1 этап. Программирование. На этапе программирования происходит выбор кредитной политики и разработка внутренних нормативных документов. 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 банковского кредита. Основные условия при выдаче кредита корпоративным клиентам:

1. Время работы компании составляет более 1 года.
2. Наличие положительной кредитной истории, либо отсутствие кредитной истории.
3. Стабильное финансовое положение компании.
4. Адекватность запрашиваемого кредитного продукта компании.
5. Отсутствие просроченной задолженности вперед бюджетным и внебюджетным фондом.
6. Готовность руководства компании предоставить финансовую и экономическую информацию о деятельности предприятия.

Вначале необходимо провести переговоры с заемщиком и провести первичный анализ заявки кредита. Этот процесс происходит, в том числе с подачей кредитной заявки. После этого банк анализирует кредитоспособность 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 самого кредита, от которой зависит своевременное погашение кредита.

4 этап. Погашение кредита. Этот этап может осуществляться по двум направлениям, если корпорация осуществляет добровольное погашение кредита или проводится работа с проблемными кредитами. 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 в отсутствии 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 отрасли торговли, туристическая отрасль, торговля недвижимостью, химическая промышленность и лесоторговля. 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 кредитования 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.7.).

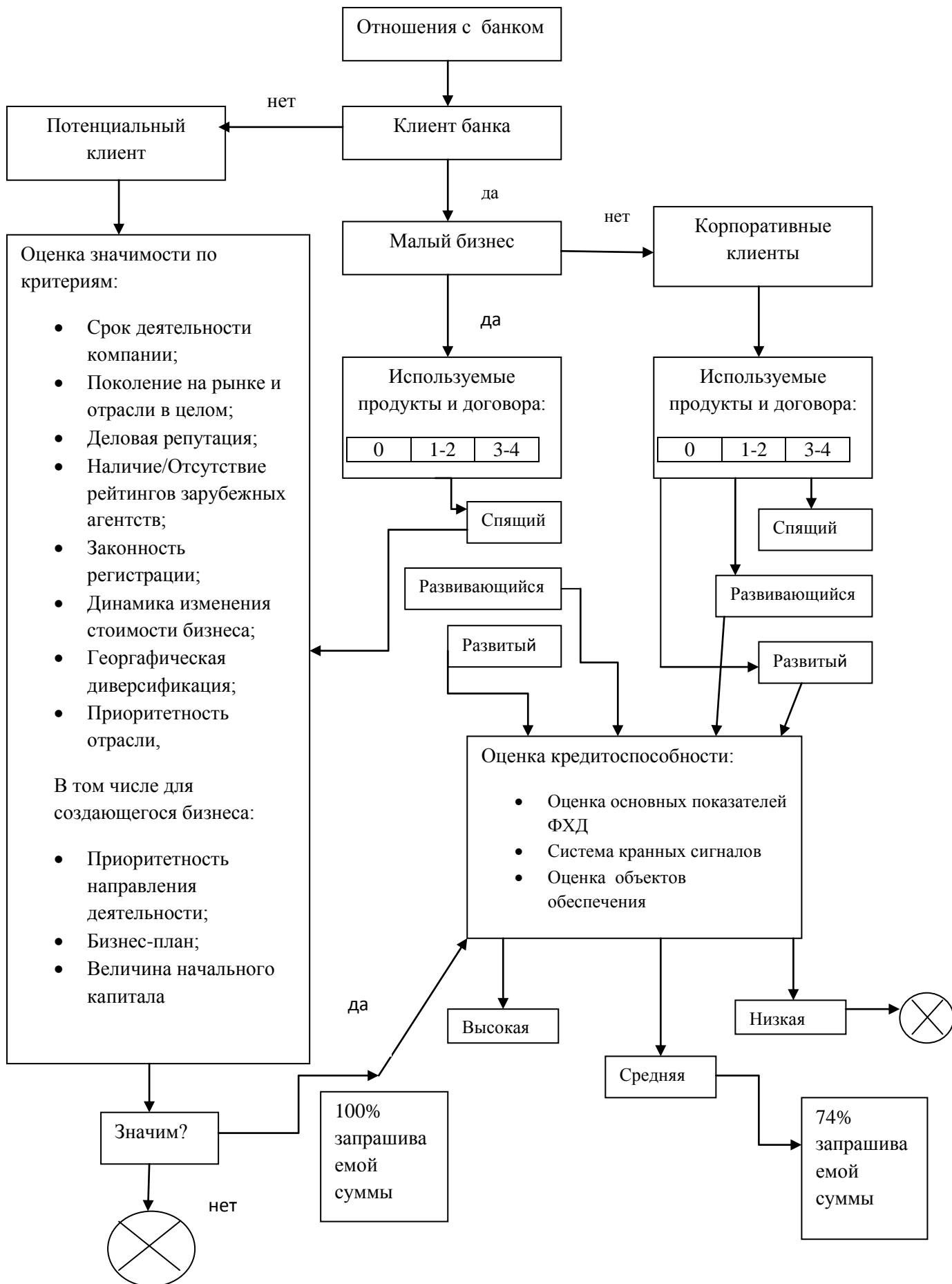


Рис.7. Система выбора заемщика¹⁰

¹⁰ Рисунок составлен автором на основе исследований

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, сейчас 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 предприятия, необходимо учитывать должным образом, этические представления руководителей, которые являются основой управления;
- важным элементом эффективной работы по автоматизации производственного процесса, разработка, основанная на упрощенной, но не менее эффективной скоринговой и рейтинговой системе, которая может быть реализована в простых компьютерных программах.
- улучшение финансовых результатов за счет снижения риска может быть достигнуто за счет расширения кругозора, оценки потенциального заемщика и совершенствование системы автоматизации кредитного процесса.

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.

Остро стоит проблема нехватки квалифицированных кадров. Чтобы решить эту проблему, важно использовать развитие персонала. Для банка важно создать основу для преемственности и устойчивого развития бизнеса, корректируя бизнес-процессы к новым требованиям регулятора, развитие культуры обслуживания клиентов разрабатывать и повышать операционную эффективность. Благодаря внедрению комплексной системы управления, на основе стоимостного анализ бизнес-процессов и личной эффективности

сотрудников, ожидается, что эксплуатационные расходы соответствуют деятельности, что позволит понизить соотношение Cost-to-Income. Будем также реализовывать программы оптимизации расходов на техническое обслуживание и поддержку предпринимательства, за счет снижения хозяйственных и коммунальных затрат. Сокращать расходы на содержание собственного имущества и недвижимости, и на сдаче в аренду соответствующего имущества, вывода ряда функций на аутсорсинг. Банку следует продолжать развивать клиентоориентированную модель бизнеса на основе построения отношений с клиентами целевых сегментов. Анализ их потребностей и профиля риска. Для оценки удовлетворенности клиентов, будет делаться расчет, будет проведен анализ индекса потребителей лояльности (NPS). Развитие розничной торговли будет продолжена на основе единой региональной сети банка, которая предлагается заемщикам большой спектр финансовых и нефинансовых решений. Взаимодействие с клиентами происходит в современных офисах, а также через функциональные и безопасные удаленные службы. В связи с этим, 2017-2018 году продолжим программу по комплексной модернизации офисов продаж (повышение внешней и внутренней отделки) и перемещение конкретных офисов, будут организованы зоны для различных сегментов клиентов и зонирования офисов для работы с физическими лицами, переговоры для состоятельных клиентов и представителей малого бизнеса. Банк также планирует расширить терминальную сеть, за счет объединения сети с другими крупными банками. Консолидация сетей, позволит увеличить число банкоматов для клиентов более чем 70%. В условиях нагрузки высокой задолженности населения и ростом кредитных рисков будет сосредоточено основное внимание банка на развитие отношений и поддержание существующих клиентов с положительной кредитной историей. Внедрение аналитической системы CRM позволяет не только дифференцировать клиентскую базу, но и контролировать платежную дисциплину клиентов, что значительно снижает риски. Малый бизнес остается приоритетным сегментом рынка банка.

Отношения будут основаны с малым и средним бизнесом, по-прежнему на взаимовыгодных партнерских отношениях. Для этой группы клиентов, банк продолжит комплексную продукцию и услуги с возможностью личных условий (финансирование оборотного капитала, инвестиционное финансирование, овердрафт, быстрые кредиты, кредиты без залога) разработки и продажи. Банк работает над упрощением процедуры и сокращением срока его расторжения по кредитам для малого бизнеса и с учетом планов по увеличению сети приема заявки на получение кредита. Для индивидуальных предпринимателей, ассортимент продукции на скоринговых моделях, будет основываться на моделях и внедрение кредитного конвейера. Эффективность управления рисками в отношении кредитного решения повышается за счет автоматизации процесса, доступа к внешним базам данных (налоги, кредитных бюро и т. д.). С целью улучшения качества обслуживания заемщиков, ожидается, стандартизация технологии продаж в региональной сети, и активно развитие электронные каналы продаж.

Основная задача банка, это развитие, реализация гибкого подхода к обслуживанию клиентов, основанная на развитие конкретного бизнеса – и реализации подхода обслуживанию заемщиков и производственного цикла.

Важными отраслевыми сегментами в 2017-2018 годах для банка будут являться коммерческая и жилая недвижимость, строительство объектов инфраструктуры, транспорта. Приоритетными регионами будут регионы, в которых емкость рынка кредитования в сегменте среднего бизнеса и плотность конкуренции позволяют нарастить объем кредитного портфеля с целевым уровнем риск/доходность. Чтобы расширить базу клиентов, банк разработал инициативы по оптимизации ценообразования, в том числе внедрение системы контроля по дисциплине ценообразования и дисконтирования. Для повышения стабильности клиентской базы, также ожидается, что активно развиваются и появляются дополнительные нефинансовые услуги.

В 2017-2018 году особое внимание банка, будет на укрепление капитальной базы, сокращение активов с низкой доходностью с более

высокими факторами риска и волатильностью, а также уменьшение проблемных и непрофильных активов. Повышение качества кредитного анализа и разработки системы раннего оповещения, будет значительно уменьшаться объем новых проблемных активов и за счет разработки и реализации новых стратегий работы с проблемными задолженностями. Монетизация непрофильных активов позволит банку, восстановить резервы и повысить показатели достаточности капитала. В рамках реализации мер по поддержанию достаточности капитала банка увеличилась в 1. Квартал 2016 года уставный капитал на 1,4 млрд рублей путем дополнительной эмиссии акций, которая увеличила стоимость собственного капитала и собственных средств. Большое внимание Банк, должен уделять повышению социальной защиты сотрудников. В стратегии развития, банка предусматривает ряд мер, направленных на личное и профессиональное развитие персонала. Приоритетными направлениями должны являться развитие личной и командной ответственности, создание условий открытости и прозрачности, развития материальной и нематериальной мотивации на основе личных KPI.

Постепенное улучшение условий кредитования. Все усилия банка должны быть направлены на упрощение процедуры получения ссуды, улучшение качества обслуживания, повышение условий кредитования и снижение процентных ставок. Сейчас заемщики - юридические лица больше заинтересованы в скорости, комфорте и легкости получения кредита. В дальнейшем ставки могут уменьшаться из-за конкуренции и роста кредитного рынка.

Разработка «Start up» проектов. Кредиты для юридических лиц в будущем будут тесно связаны с развитием Start-up-проектов и постепенного наполнения этой кредитной ниши банками. Большую помощь для поддержки кредитования экономики должны будут оказать фонды содействия кредитованию бизнеса и проектов заемщиков, в качестве гаранта для Start-up - проектов и будущих проектов и соответственно перспективных проектов. Развитие деятельности этих средств должно стимулироваться государством

через принятие ряда законопроектов, которые предусматривают механизмы формирования капитала для кредитных организаций.

Кроме того, банку необходимо разработать программы, льготные желательно, для кредитования малого и среднего бизнеса для клиентов с положительной кредитной историей. Таким образом, юридические лица сами будут заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве с банком, ответственно подходить к ведению учета и отчетности денежных средств.

Например, клиент с хорошей кредитной историей может ожидать, что снизится залог, так как риск невозврата снижается. У постоянных клиентов банка, которые снова открывают кредитные линии, должна быть снижена ставка по кредиту или производится на льготных условиях. Наличие различных дополнительных комиссий и может быть оправдано, но является значительным препятствием для кредитования. Эти льготные программы, должны существенно уменьшить влияние дополнительных сборов за дополнительные услуги клиентам.

Повышение доверия между банком и компанией. Это может быть достигнуто только путем тесного сотрудничества. Банк должен рекламировать свои кредитные продукты активно, объяснять их преимущества, и таким образом просвещать представителей малого и среднего бизнеса. Очень важна в этом вопросе грамотная информационная поддержка бизнесменов и консультирование по всем вопросам. Все это необходимо, чтобы исключить повторяющиеся стереотипы среди предпринимателей о недоступности кредитов для бизнеса.

Что касается процесса рассмотрения заявок от потенциальных клиентов и принятия решения о конкретной ссуде, то здесь следующие рекомендации, которые могут увеличить процент выдачи кредита.

На сегодняшний день, запросы клиентов рассматриваются в этой области более 1 года. Предложение банку, чтобы он уменьшил этот срок до 6 месяцев. Для снижения риска при этом возможно установить максимальную сумму кредита (например, 1 миллион рублей). Для кредитования таких клиентов и

анализ их возможного банкротства, рекомендуется использовать скоринговые модели для определения риска банкротства в будущем.

Для диагностики банкротства на западе широко распространены модели западных Экономистов: пятифакторная модель Альтмана, модель Лисса, модель Таффлера. Следует отметить, что мощность этих модели рассчитана на основе финансовых условий в США. Развитие таких систем в отношении экономики России позволит полностью реализовать и использовать во всех банках.

Актуальность применения таких методов в отношении недавно рабочие предприятия очевидна. Очень хорошие результаты дает право, прогнозировать устойчивое положение организации на срок до трех лет. Введение такого анализа позволит ОАО Сбербанк кредитование малого бизнеса, которые существуют на рынке более шести месяцев, а заодно и свои риски одновременно с этим минимизировать.

Подводя итог, можно сказать, что высокое качество кредитного портфеля, достаточной капитализации, высоком уровне ликвидности и соблюдении сбалансированности баланса активов и обязательств банка по срокам, в качестве важных мероприятий, которые способствуют росту кредитования и улучшению диверсификации кредитных вложений. Таковыми являются: увеличение количества точек присутствия банка в регионах; финансирование предприятий, которые работают менее одного года; разработка и внедрение новых методов анализа кредитоспособности заемщиков; дополнительная реклама своих кредитных продуктов; усовершенствование условий кредитования и программного обеспечения.

Заключение

При кредитовании юридических лиц, нужно найти качественный и полный анализ на стадии ожидания рассмотрения заявки на кредит, который направлен на исключение правовых и кредитных рисков. Требуется комплексные взаимодействия со всеми службами банка, чтобы проверить правоспособность юридических лиц или потенциальных заемщиков. Проведение мероприятий на выявление негативной информации о потенциальных заемщиках, и прежде всего - проверить платежеспособность клиента.

Выявленные проблемы, которые связаны с отсутствием русской действительности выполнения методик оценки кредитоспособности заемщика, а существующие методики не допускают полностью судить о финансовом состоянии заемщика или физического лица из-за отсутствия единой нормативно-правовой базы, сравнительных среднеотраслевых, минимально допустимых и наилучших для отрасли показателей. Кроме того, проблемы есть в сфере кредитного портфеля управления, главные из которых существуют сейчас – это проблема высокого уровня риска формируемых банками кредитных портфелей, связанный с чрезмерной концентрацией кредитов. Также негативное влияние на уровень риска имеет несколько нерешенных ключевых вопросов залогового законодательства, неадекватность условий Функционирования кредитных бюро и страхования кредитного риска.

Исследование было представлено в ОАО «Сбербанк России». Например, CASB № 1806 в городе Туапсе.

Банк является юридическим лицом и со своими филиалами и других отдельными подразделениями единой системы Сбербанка России. Имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе. Акционеры могут быть в соответствии с законодательством Российской Федерации юридические и физические лица, в том числе иностранные граждане. Финансовые показатели отражают рост собственных

средств, увеличение числа вкладчиков, увеличение общих активов банка.

Вывод. 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.

Исследование кредитного рынка показало, что самый высокий темп роста был зафиксирован в сегментах потребительского кредитования и кредитных карт. Однако кредиты были достигнуты в сегменте ипотечных, они остаются в первичной продуктовой линейке банка.

Статистика показывает, что за последний 2016 год уровень просрочки по кредитам МСБ вырос и составляет 7,6%. 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.

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. У Кредитов на туристические путевки с каждым годом набирается популярности, решить проблему, как проводит отпуск и возвращается домой, чтобы попытаться и оплатить кредит и сводить концы с концами оставшийся месяц или два. Подходя к **выводу**, можно сказать, что высокое качество кредитного портфеля, достаточной капитализации, высокой ликвидности и соблюдения баланса банка, баланса активов и обязательств банка, в срок. Есть некоторые важные мероприятия, которые способствуют росту кредитования и улучшению диверсификации кредитных вложений. Это: увеличение количества точек присутствия банка в регионах; финансирование предприятий, которые работают менее года; разработка и введение новых методов анализа кредитоспособности заемщиков; дополнительную рекламу своих кредитных продуктов; усовершенствование условий кредитования и программного обеспечения.

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: 04.03.2017).
2. Ассоциаций российских банков. «Сбербанк». [Электронный ресурс]. URL: <http://arb.ru>. (дата обращения: 01.04.2017).
3. Банковское право Российской Федерации: учеб. пособие / отв. ред. Е. Ю. Грачева. – 2-е изд. – М.: НОРМА: ИНФРА-М, 2014. – 399 с.
4. Банки.ру. Кредитование малого и среднего бизнеса в России: «Ставка на качество». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.banki.ru>. (дата обращения: 26.03.2017).
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: 29.03.2017).
6. Бизнес-портал. Все компании Туапсе. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tuapse.com>. (дата обращения: 16.03.2017).
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: 04.03.2017)
9. Институт экономики и права Ивана Кушнира. Лукьянчук У.Р. Финансовый менеджмент. Сущность и принципы кредитования. [Электронный ресурс].URL: <http://be5.biz>. (дата обращения: 02.03.2017).
10. Иноземцева Ю. Анализ финансовых результатов от операций с корпоративными клиентами коммерческого банка // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 6. - С. 635.
11. Иностраннные инвестиции в экономике РФ. Land.ru. [Электронный ресурс]

- URL: <http://idriquita.xpg.uol.com.br>. (дата обращения: 28.03.2017).
12. Источники финансирования. MyShared. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.myshared.ru>. (дата обращения: 03.03.2017).
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: 02.04.2017).
15. Матчина Е. Д., Широнова Е.М. Совершенствование банковской системы кредитования юридических лиц. Управленческий аспект // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 3. - С.3-7.
16. Наука. Совершенствование механизма кредитования корпоративного сектора. [Электронный ресурс]. URL: <http://fideviva.ru>. (дата обращения: 04.03.2017)
17. Независимый Российский кредитно-финансовый портал. Сущность кредитования. [Электронный ресурс]. URL: [http://bank-explorer.ru/ finansy/sushhnost-kreditovaniya.html](http://bank-explorer.ru/finansy/sushhnost-kreditovaniya.html). (дата обращения: 02.03.2017).
18. Основы банковской деятельности (Банковское дело)/ Под ред. Тагирбекова К.Р. – М.: издательский дом «ИНФРА-М», Издательство «Весь Мир», 2015. – 720с.
19. Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования / под ред. О. И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2012. – 267 с.
20. Сбербанк. Корпоративным клиентам. [Электронный ресурс]URL: www.sberbank.ru. (дата обращения: 26.03.2017).
21. Сетевая система обучения. Организация кредитования юридических и физических лиц. [Электронный ресурс]URL: <http://www.distanz.ru>. (дата обращения: 17.04.2017).
22. Гражданский кодекс РФ (часть 1,2), гл. 42, ст.820 «Заем и кредит».– М.: Омега-Л, 2016. – 97с.
23. Финансы Финансовая система. Сущность, функции и принципы кредита.

Grandars. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.grandars.ru>. (дата обращения: 26.03.2017).

24. Финансы, денежное обращение и кредит. Краткий курс лекций. [Электронный ресурс]. URL: <http://studme.org>. (дата обращения: 16.03.2017).

25. Электронный научный журнал. Современные проблемы науки и образования. Совершенствование банковской систем кредитования юридических лиц. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.science-education.ru>. (дата обращения: 02.03.2017).

26. Экономическое развитие современной России / Под редакцией Н. Яремчука. – М.: Премьера, 2014. - 159с.