

Содержание:

ВВЕДЕНИЕ

В связи с ростом предприятий различных форм собственности, с улучшением материального положения всех слоев населения, кредит приобрел массовый характер. Кредит играет специфическую роль в экономике: он не только обеспечивает непрерывность производства, но и ускоряет его. Роль кредита в различных фазах экономического цикла не одинакова. В условиях экономического подъема, достаточной экономической стабильности кредит выступает фактором роста. Перераспределяя огромные денежные и товарные массы, кредит питает предприятия дополнительными ресурсами. Кредит способен оказывать активное воздействие на объем и структуру денежной массы, платежного оборота, скорость обращения денег. Благодаря кредиту происходит более быстрый процесс капитализации прибыли, а, следовательно, концентрации производства.

Кредит выступает опорой современной экономики, неотъемлемым элементом экономического развития. Его используют крупные предприятия и объединения, малые производственные, сельскохозяйственные и торговые структуры, государства и отдельные граждане.

Банк – это кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять следующие банковские операции: привлечение во вклады денежные средства физических и юридических лиц; размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности; открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.

Кредитная деятельность банка является одним из основополагающих критериев, который отличает его от небанковских учреждений. В мировой практике именно с кредитованием связана значительная часть прибыли банка. Одновременно невозврат кредитов, особенно крупных, может привести банк к банкротству, а в силу его положения в экономике, к целому ряду банкротств связанных с ним предприятий, банков и частных лиц. Поэтому управление кредитными операциями является необходимой частью стратегии и тактики выживания и развития любого коммерческого банка. Кредитные операции для коммерческого банка — важный вид деятельности, приносящий основную часть дохода. Они отражают

сущность банковской деятельности и он является одним из определяющих функций банковского учреждения. В тоже время кредитование характеризуется кредитным риском, что также является основной угрозой ликвидности и платежеспособности коммерческого банка. Учитывая это, при организации кредитных операций каждый коммерческий банк должен прилагать усилия, направленные на минимизацию возможных потерь от невыполнения кредитных обязательств клиентами

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в наше время широко распространено кредитование предприятий и населения (юридических и физических лиц). Вместе с тем кредитование является довольно сложным процессом, и поэтому необходима четкая организация управления кредитными операциями, которая позволит банку оперативно реагировать на изменения показателей ссудного рынка. Это, в свою очередь, позволит руководству банка найти наиболее приемлемое соотношение "доходность – риск".

Целью данной курсовой работы является рассмотрение современных видов кредитных операций и особенностей предоставления кредита в коммерческих банках.

Задачами курсовой работы являются:

- рассмотрение кредитных операций коммерческих банков, сущности, видов и формы кредитования, основных принципов и функций кредита;
- рассмотрение условий и этапов кредитования;
- рассмотрение проведения кредитных операций, на примере сберегательного банка.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

1.1. Сущность и виды кредитных операций

Сегодня коммерческий банк в развитой рыночной экономике способен предложить клиенту до 200 видов разнообразных банковских продуктов и услуг.

Широкая диверсификация операций позволяет банкам сохранять клиентов и оставаться рентабельными даже при весьма неблагоприятной конъюнктуре. Не случайно, во всех странах с рыночной экономикой, они остаются главным операционным звеном кредитной системы. Следует учитывать, что далеко не все банковские операции повседневно присутствуют и используются в практике конкретного банковского учреждения, например, выполнение международных расчетов или трастовые операции. Но есть определенный базовый «набор», без которого банк не может существовать и нормально функционировать. К таким конституирующим операциям банка относятся: прием депозитов; осуществление денежных платежей и расчетов; выдача кредитов.

Систематическое выполнение указанных функций и создает тот фундамент, на котором зиждется работа банка. И хотя выполнение каждого вида операций сосредоточено в специальных отделах банках и осуществляется особой «командой» сотрудников, они теснейшим образом переплетаются между собой. Коммерческий кредит тесно связан с банковским кредитом и трансформируется в последний через учет и залог векселей, тем самым возникает на базе коммерческого косвенный банковский кредит. Кредитные операции – это отношения между кредитором и заемщиком (дебитором) по представлению первым последнему определенной суммы денежных средств на условиях платности, срочности, возвратности. Банковские кредитные операции подразделяются на две большие группы:

- 1) активные, когда банк выступает в лице кредитора, выдавая ссуды;
- 2) пассивные, когда банк выступает в роли заемщика (дебитора), привлекая деньги от клиентов и других банков в банк на условиях платности срочности, возвратности.

Выделяются и две основные формы осуществления кредитных операций: ссуды, депозиты. Соответственно активные и пассивные кредитные операции банков могут осуществляться как в форме ссуд, так и в форме депозитов. Активные кредитные операции состоят, во-первых, из ссудных операций с клиентами и операций по предоставлению межбанковского кредита; во-вторых, из депозитов, размещенных в других банках. Пассивные кредитные операции аналогично состоят из депозитов третьих юридических и физических лиц, включая клиентов и иные банки в данном банковском учреждении, и ссудных операций по получению банком межбанковского кредита. Межбанковским кредитом называются кредитные операции, в которых в качестве и заемщиков, и кредиторов выступают банки. Хотелось бы выделить следующую

закономерность: чем стабильнее экономическая ситуация в стране, тем большую долю имеют кредитные операции в структуре банковских активов. В период неопределенности и экономического кризиса происходит непропорциональное увеличение портфеля ценных бумаг и кассовых активов. Исходя из указанных характеристик, можно условно подчеркнуть различие между кредитными и ссудными операциями, кредитом и ссудой. Кредит — более широкое понятие, предполагающее наличие разных форм организации кредитных отношений, как формирующих источники средств банка, так и представляющих одну из форм их вложения. Ссуда же является лишь одной из форм организации кредитных отношений, возникновение которых сопровождается открытием ссудного счёта. Кроме того, кредитные отношения могут быть организованы не только в рамках банковского кредита, но и как коммерческое кредитование, когда в лице и заёмщика, и кредитора выступают предприятия, а кредитные отношения между ними оформляются векселем. В дальнейшем коммерческий кредит может трансформироваться в банковский посредством предоставления ссуды под залог векселя или его учёта.

1.2. Классификация кредитов

До сих пор нет четкой и единой классификации кредитов. Это обусловлено тем, что практическая экономика интенсивно развивается и порождает все новые виды и подвиды кредитования. Тем не менее на сегодняшний день актуально различать кредиты: по субъектам, форме, срокам предоставления, по целевому назначению, по видам обеспечения, по способам погашения, по типу начисления процентов. Каждый из видов и форм кредита имеет свои особенности, свою стоимость, определенные отношения заемщика и кредитора. Чтобы подобрать для себя наиболее выгодный и удобный кредит, необходимо знать какие бывают виды кредитов, различать их особенности и правильно оценить свои потребности и возможности. Таким образом имеет смысл дать краткую характеристику основных видов кредитования.

В зависимости от источника кредитования, различают банковский, коммерческий и государственный кредиты.

Банковский кредит является основной формой кредитных отношений в экономике и представляется только кредитно-финансовыми организациями, имеющими лицензию на осуществление подобных операций от Центрального Банка.

Обязательным является составление кредитного договора.

Коммерческий кредит – это кредит, предоставляемый предприятиями, объединениями и другими хозяйственными субъектами друг другу. Коммерческий кредит предоставляется в основном в товарной форме, прежде всего путем отсрочки платежа.

Государственный кредит предполагает участие государства в лице Центрального банка как заемщика, с помощью выпуска облигаций для пополнения бюджета, так и кредитора для финансирования приоритетных отраслей или предоставления ссуд коммерческим банкам. Кредит может предоставляться в денежной или товарной форме

Краткосрочные ссуды (до шести месяцев) предоставляются в тех случаях, когда у заемщика возникает недостаток в собственных оборотных средствах. Применяется, в основном, в сфере потребительского кредитования. среднесрочные ссуды выдают на срок от трех до шести месяцев, иногда - до года. Характерны для производственных и коммерческих целей. Долгосрочные займы отличаются большими объемами передаваемых кредитных ресурсов и сроком погашения от трех до семи лет. Применяются, например, в капитальном строительстве.

Если кредит имеет целевое назначение, то заемщику необходимо использовать выделенные банком ресурсы исключительно для решения задач, определенных условиями кредитного договора. Нарушение обязательств влечет за собою применение к заемщику санкций в форме досрочного отзыва кредита или увеличения процентной ставки. Нецелевой заем может быть использован по своему усмотрению.

По степени обеспечения рисков кредиты подразделяются на обеспеченные и необеспеченные. Обеспечение требует предоставления гарантий возврата кредита, например, залог недвижимости или поручительство третьих лиц. Кредит без обеспечения подразумевает обещание своевременно вернуть заем.

Способ погашения кредита может быть единовременным, с выплатой долга и процентов по истечении срока пользования займом, и дифференцированным. Дифференцированные выплаты характерны для долгосрочного кредитования, когда погашение долга и процентов производится ежемесячно.

Кредит может быть с фиксированной или с плавающей ставкой. Фиксированная ставка неизменна на протяжении всего периода займа, плавающая ставка может

изменяться в зависимости от обстоятельств, предусмотренных договором. Например, в связи с изменением ставки рефинансирования.

Кредитные отношения в экономике базируются на определенной методологической основе, одним из элементов которой выступают принципы, строго соблюдаемые при практической организации любой операции на рынке ссудных капиталов.

К принципам кредитования относятся:

- возвратность;
- срочность;
- платность;
- дифференцированность кредита.

Рассмотрим подробнее каждый из принципов.

Возвратность означает, что средства должны быть возвращены, а экономической основой возврата служат непрерывность кругооборота средств и их наличие к сроку возврата ссуды. Кредит как определенная система экономических отношений отличается от других денежных отношений тем, что здесь движение денег происходит на условиях возвратности. Следовательно, в данном принципе заключена сущность кредитных отношений: ссуда возвратна и важно обеспечить возврат средств в установленный срок.

Срочность кредитования представляет собой необходимую форму достижения возвратности кредита. Принцип срочности означает, что кредит должен быть не просто возвращен, а возвращен в строго определенный срок, т.е. в нем находит конкретное выражение фактор времени. И, следовательно, срочность есть временная определенность возвратности кредита. Срок кредитования является предельным временем нахождения ссуженных средств в хозяйстве заемщика и выступает той мерой, за пределами которой количественные изменения во времени переходят в качественные. Если нарушается срок пользования ссудой, то искажается сущность кредита, он теряет свое подлинное назначение. Сроки возврата кредита устанавливаются с учетом его целевого назначения, вида и срока кредитования.

Возвратность кредита тесно взаимосвязана с его обеспечением, т.е. зависит от способности заемщика предоставить необходимые и достаточные гарантии своевременного возврата кредита. Обеспеченность кредита выражает необходимость обеспечения защиты имущественных интересов кредитора при возможном нарушении заемщиком принятых на себя обязательств.

Наиболее распространенными формами обеспечения возвратности кредитов являются залог, гарантии банков, страхование кредитов. Наиболее надежное обеспечение - гарантии банков. К тому же их оформление не связано с дополнительными трудностями. Если банк-гарант надежный, то принять решение о выдаче кредита значительно легче.

Существуют и другие формы обеспечения возвратности: передача права собственности, переуступка требований.

Платность банковских ссуд означает внесение получателями кредита определенной платы за временное пользование для своих нужд денежными средствами. Реализация этого принципа на практике осуществляется через механизм банковского процента. Ставка банковского процента – это своего рода «цена» кредита. Банку платность кредита обеспечивает покрытие его затрат, связанных с уплатой процентов за привлеченные в депозиты чужие средства, затрат по содержанию своего аппарата, а также обеспечивает получение прибыли для увеличения ресурсных фондов кредитования и использования их на собственные и другие нужды.

Принцип дифференцированности кредита означает, что процентные ставки по кредитам зависят от вида, срока и целевой направленности кредита. Например, процентная ставка по краткосрочным кредитам выше, чем по долгосрочным, от кредитного риска каждой кредитной сделки зависит процент за нее.

Дифференциация кредитования зависит от показателей платежеспособности и кредитоспособности заемщика.

Совокупное применение на практике всех принципов кредитования позволяет соблюдать как общие экономические интересы, так и интересы субъектов кредитной сделки – кредитора и заемщика.

Место и роль кредита в экономической системе общества определяются также, прежде всего, выполняемыми им функциями:

а) перераспределительная функция.

В условиях рыночной экономики рынок ссудных капиталов выступает в качестве своеобразного насоса, откачивающего временно свободные финансовые ресурсы из одних сфер хозяйственной деятельности и направляющего их в другие, обеспечивающие, в частности, более высокую прибыль. Ориентируясь на дифференцированный ее уровень в различных отраслях или регионах, кредит выступает в роли стихийного макрорегулятора экономики, обеспечивая, удовлетворение потребностей динамично развивающихся объектов приложения капитала в дополнительных финансовых ресурсах. Одна из важнейших задач государственного регулирования кредитной системы — рациональное определение экономических приоритетов и стимулирование привлечения кредитных ресурсов в те отрасли или регионы, ускоренное развитие которых объективно необходимо с позиции национальных интересов, а не исключительно текущей выгоды отдельных субъектов хозяйствования

б) экономия издержек обращения.

Практическая реализация этой функции непосредственно вытекает из экономической сущности кредита, источником которого выступают, в том числе финансовые ресурсы, временно высвобождающиеся в процессе кругооборота промышленного и торгового капиталов. Временной разрыв между поступлением и расходованием денежных средств субъектов хозяйствования может определить не только избыток, но и недостаток финансовых ресурсов. Именно поэтому столь широкое распространение получили ссуды на восполнение временного недостатка собственных оборотных средств, используемые практически всеми категориями заемщиков и обеспечивающие существенное ускорение оборачиваемости капитала, а, следовательно, и экономию общих издержек обращения.

в) ускорение концентрации капитала.

Процесс концентрации капитала является необходимым условием стабильности развития экономики и приоритетной целью любого субъекта хозяйствования. Реальную помощь в решении этой задачи оказывают заемные средства, позволяющие существенно расширить масштаб производства (или иной хозяйственной операции) и, таким образом, обеспечить дополнительную массу прибыли. Даже с учетом необходимости выделения части ее для расчета с кредитором привлечение кредитных ресурсов более оправдано, чем ориентация исключительно на собственные средства.

г) обслуживание товарооборота.

В процессе реализации этой функции кредит активно воздействует на ускорение не только товарного, но и денежного обращения, вытесняя из него, в частности, наличные деньги. Вводя в сферу денежного обращения такие инструменты, как векселя, чеки, кредитные карточки и т.д., он обеспечивает замену наличных расчетов безналичными операциями, что упрощает и ускоряет механизм экономических отношений на внутреннем и международном рынках. Наиболее активную роль в решении этой задачи играют коммерческий кредит как необходимый элемент современных отношений товарообмена.

В условиях рыночной экономики кредит выполняет следующие функции:

- а) аккумуляция временно свободных денежных средств;
- б) перераспределение денежных средств на условиях их последующего возврата;
- в) создание кредитных орудий обращения (банкнот и казначейских билетов) и кредитных операций;
- г) регулирование объема совокупного денежного оборота

1.3. Условия и этапы кредитования

Под условиями кредитования понимаются своего рода требования, которые предъявляются к базовым элементам кредитования – субъектам, объектам и обеспечению кредита.

Это означает, что банк не может кредитовать любого клиента. Желающих получить кредит всегда много, но среди них необходимо выбрать тех, кому можно его предоставлять, доверить и быть уверенным, что ссуда будет своевременно возвращена и за ее использование будет выплачен ссудный процент. Банк вступает в кредитные отношения с заемщиком на базе оценки его кредитоспособности, ликвидности его баланса, изучения рынка продукта товаропроизводителя, уровня менеджмента и управления счетом, прошлого опыта работы с ним.

Объект кредитования не может быть всякая потребность заемщика, а только та, которая связана с его временными платежными затруднениями, вызвана необходимостью развития и обращения продукта.

Обеспечение, как третий базовый элемент системы кредитования, сделки. Банки, возникшие из интересов потребностей хозяйства, ориентируются на удовлетворение потребностей клиента. Целью кредитования является создание предпосылок для развития экономики заемщика, его конкурентоспособности и прибыльности, непрерывности производства и обращения. Вместе с тем только интересы клиента не могут стать решающим, доминирующим фактором свершения кредитных операций. Условиями кредитования должно быть и соблюдение интереса другой стороны – банка – кредитора. Его интересы могут не совпадать с интересами клиентов. У банка всегда есть выбор, куда лучше вложить собственные и аккумулированные капиталы. Его возможности часто ограничены. Банки, как известно, работают в конкретных границах, определяемых совокупностью имеющихся в данный момент ресурсов, нормативами экономического регулирования ЦБ. Объем кредитов, который может быть предоставлен клиентам, всегда зависит от объема собственных средств, регламентируемой пропорции между ними, текущих нормативов ликвидности, требований сбалансированности активов и пассивов по срокам, размера денежных ресурсов, перечисляемых в централизованные резервы ЦБ.

Возможности кредитования заемщика во многом определяются степенью риска. Как не хотелось заемщику получить ссуду, но если риск для банка чрезвычайно велик и нет полных граней, вероятнее всего такая ссуда не будет ему предоставлена. Клиент должен продемонстрировать реальную возможность и желание платить по своим долгам, включая ссудный процент.

Условия кредитования связаны также с принципами кредитования – целевым характером, срочностью кредита. Если клиент потенциально может нарушить один из них, кредитная сделка не состоится. При нарушении этих принципов в процессе кредитования банка, руководствуясь своими интересами, интересами своих вкладчиков, разрывает кредитные связи, отзывает кредит, требует его немедленного возврата.

Современная система кредитования базируется на возможности реализации залогового права, наличии различных типов гарантий и поручительств третьих сторон. Эти и другие формы обеспечивают надежность кредитной сделки, возможность возврата кредита в случае нарушения принципов кредитования. Реализация залогового права требует от банка востребованного анализа дееспособности клиента, оценки его имущества, позволяющего банку при необходимости обеспечить свою, по крайней мере, безубыточную деятельность. Практика показывает, что ссуда может не иметь конкретного обеспечения, но

наличие залога должно быть неизменным условием совершения кредитной сделки.

Кредитование осуществляется при условии, что будут соблюдены и коммерческие интересы банка. Кредитование производится на платной основе. Платность во многом определяется кредитным риском, уровнем учетной ставки Центрального банка, общим состоянием спроса и предложения кредита на рынке. Условием кредитования является заключение кредитного соглашения между банком и заемщиком. Кредитование базируется на договорной основе, предусматривающей определенные обязательства и права каждой стороны кредитной сделки, экономическую ответственность сторон.

Условием кредитования является планирование взаимоотношений сторон. Объектом планирования в банке является сумма предоставляемого кредита, размер его погашения, доходы и расходы по кредитным операциям. Кредитный процесс обязывает и заемщика так регулировать производственные и финансовые возможности, чтобы в полной мере предусмотреть своевременное и полное погашение кредита и уплату ссудного процента.

Условия кредитования:

- соблюдение требований, предъявляемых к базовым элементам кредитования;
- совпадение интересов обеих сторон кредитной сделки;
- наличие возможностей, как у банка-кредитора, так и у заемщика выполнять свои обязательства, соблюдение принципов кредитования;
- возможность реализации залога и наличие гарантий;
- обеспечение коммерческих интересов банка;
- планирование взаимоотношений сторон кредитной сделки.

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

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

цели и условия. Изучение рынка банковских услуг, потенциальных клиентов, обращение к ним с предложением о сотрудничестве, визиты, необходимые знаки внимания - все это происходит, прежде чем рассматривается конкретное предложение о кредите.

Иное дело – современная отечественная практика, когда кредиты нужны всем, начиная от предпринимателя и заканчивая правительством, не говоря уже о предприятиях и организациях, испытывающих острый кризис платежеспособности и нуждающихся в кредитной поддержке. Искать клиента, которому надо дать кредит, российскому коммерческому банку не приходится, клиент ищет банк, в котором можно было бы получить спасительную ссуду.

Таковы реальности современной экономики России, испытывающей острый кризис производства и финансов. Коммерческие банки не освобождаются, однако в дальнейшем от другого более сложного этапа - этапа рассмотрения конкретного проекта. Неустойчивость экономической ситуации, инфляции требует от российских банков особой осторожности и опыта оценки кредитоспособности клиента, объекта кредитования и надежности обеспечения, качества залога и гарантий. Аналитическая часть этого этапа представляет собой чрезвычайно ответственную задачу.

В российских коммерческих банках решение этой задачи, как правило, возлагается на кредитный отдел. В отдельных банках выделяются специальные аналитические подразделения, функцией которых является всесторонняя оценка кредитуемого мероприятия. Заключение о возможности кредитования дается работнику, курирующему обслуживание данного клиента. В этом случае вся подготовленная работа возлагается на экономиста банка, – он ведет предварительные переговоры, рассматривает представленную в банк документацию, готовит письменное заключение о возможности и условиях кредитования данного проекта, выписывает специальное распоряжение о выдаче кредита, собирает необходимые разрешительные подписи на кредитных документах, – в общем, выполняет всю аналитическую, техническую и организационную работу по соответствующему кредитному проекту. В небольших банках вся эта работа, как правило, концентрируется в одном кредитном отделе.

Международный опыт зачастую иной. Если это маленький банк, то аналитическая и техническая работа в нем по выдаче кредита разделена между работниками: один анализирует, готовит решение, другой работник этого или специального другого подразделения выполняет техническую работу по

техническому оформлению ссуды.

Крупные кредиты, как правило, рассматриваются на кредитном комитете. К его заседанию прорабатываются все экономические и юридические вопросы, принимается окончательное решение по рассматриваемому вопросу, определяются конкретные условия кредитования.

Такова процедура данного подготовительного этапа. Вслед за ним наступает этап оформления кредитной документации. Работники банка оформляют кредитный договор, выписывают распоряжения по банку о выдаче кредита, заводят специальное досье на клиента-заемщика (кредитное дело).

На третьем этапе - этапе использования кредита - осуществляется контроль над кредитными операциями: соблюдением лимита кредитования (кредитной линии), целевым использованием кредита, уплатой ссудного процента, полнотой и своевременностью возврата ссуд. На данном этапе не прекращается работа по оперативному и традиционному анализу кредитоспособности и финансовых результатов работы клиента, при необходимости проводятся встречи, переговоры с клиентом, уточняются условия и сроки кредитования.

2. КРЕДИТНЫЕ ПРОЦЕССЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

2.1. Основные виды кредитов ПАО «Сбербанк РФ»

Сбербанк России - универсальный коммерческий банк, удовлетворяющий потребности различных групп клиентов в широком спектре качественных банковских услуг на всей территории России.

Действуя в интересах вкладчиков, клиентов и акционеров, Банк стремится эффективно инвестировать привлеченные средства частных и корпоративных клиентов в реальный сектор экономики, кредитует граждан, способствует устойчивому функционированию российской банковской системы и сбережению вкладов населения.

Рассмотрим, основные виды кредитов, выданные ПАО «Сбербанком России».

В настоящее время ПАО «Сбербанк России» осуществляет кредитование как юридических, так и физических лиц.

Сбербанк России предоставляет юридическим лицам следующие виды кредитов:

- кредиты в валюте Российской Федерации;
- кредиты в иностранной валюте;
- кредиты с применением векселей Сбербанка России;
- овердрафтные кредиты;
- кредитование экспортно-импортных операций с использованием аккредитивной формы расчетов;
- кредитование сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- гарантии выполнения обязательств перед третьими лицами;
- кредитование торговых сетей.

Отдельно выделяются кредиты индивидуальным предпринимателям и малому бизнесу, предоставляемые Сбербанком России:

- коммерческие кредиты - предоставляются при недостатке собственных оборотных средств для осуществления текущей хозяйственной деятельности либо для финансирования коммерческих и производственных программ с применением различных режимов кредитования;
- овердрафтные кредиты - предоставляются для оплаты платежных документов при отсутствии или недостаточности средств на расчетном счете клиента;
- вексельные кредиты - предоставляются для приобретения векселей Банка с целью последующего их использования в качестве расчетно-платежного средства;
- кредиты участникам внешнеэкономической деятельности - предоставляются на цели исполнения обязательств по внешнеторговым контрактам;
- кредиты сельскохозяйственным товаропроизводителям под залог будущего урожая - предоставляются на цели выращивания сельскохозяйственной продукции

(зерновые, овощные, зернобобовые, бахчевые культуры).

Таким образом, в кредитной системе выделяют три базовых элемента, которые определяют лицо кредитной сделки, ее эффективность. К таким элементам относятся субъекты, объекты и обеспечение кредита. Кроме того, в процессе кредитования должны соблюдаться основополагающие условия, на которых выдается кредит заемщику: возвратность, срочность и платность. Совокупное применение на практике всех принципов банковского кредитования соблюдать как общегосударственные интересы, так и интересы обоих субъектов кредитной сделки: банка и заемщика. Не менее важным моментом в кредитовании является классификация кредитов по определенным признакам, на основании чего можно проанализировать структуру кредитного портфеля банка.

Кредиты, как правило, рассматриваются на кредитном комитете. К его заседанию прорабатываются все экономические и юридические вопросы, принимается окончательное решение по рассматриваемому вопросу, определяются конкретные условия кредитования.

Таковы процедуры подготовительного этапа. Вслед за ним наступает этап оформления кредитной документации. Работники банка оформляют кредитный договор, выписывают распоряжения по банку о выдаче кредита, заводят специальное досье на клиента - заемщика (кредитное дело).

На третьем этапе - этапе использования кредита осуществляется контроль за кредитными операциями: соблюдением лимита кредитования (кредитной линии), целевым использованием кредита, уплатой ссудного процента, полнотой и своевременностью возврата ссуд. На данном этапе не прекращается работа по оперативному и традиционному анализу кредитоспособности и финансовых результатов работы клиента, при необходимости проводятся встречи, переговоры с клиентом, уточняются условия и сроки кредитования.

Объектами кредитования юридических лиц могут являться: финансирование приобретения недвижимости, продуктов программного обеспечения, выкуп заемщиком собственных акций; товары и услуги, поставляемые (предоставляемые) заемщику по определенным контрактам, в том числе оборудование, средства связи, вычислительная техника, транспортные средства и др.; оборотные средства в целом, в том числе погашение текущей задолженности по уплате налогов, финансирование производственных затрат Заемщика - закупка сырья, материалов, комплектующих, полуфабрикатов, расходы по транспортировке, хранению, оплате

электроэнергии и т.п.; заработная плата работникам организации-заемщика.

В связи с этим, кредитование юридических лиц Сбербанком может осуществляться на следующие цели:

- кредитование на пополнение собственных оборотных средств и финансирование расходов по основной производственной деятельности;
- кредитование коммерческих операций, программ и контрактов;
- кредитование федеральных и муниципальных программ;
- кредитование внешнеторговых операций;
- овердрафтное кредитование;
- инвестиционное кредитование и проектное финансирование;
- финансирование строительных проектов, а также иные цели, предусмотренные нормативными документами Банка.

Не допускается кредитование юридических лиц и индивидуальных предпринимателей на цели погашения их задолженности по кредитам банка и просроченной к погашению задолженности перед другими банками.

Кредитование физических лиц в Сбербанке России в настоящее время широко распространено. Банк предлагает населению большой перечень кредитов и кредитных программ. Сюда входят потребительские кредиты физическим лицам, а также ипотечные, или жилищные кредиты, и автокредиты.

Потребительские кредиты Сбербанка физическим лицам включают в себя базовые и специальные программы. К базовым относятся "Потребительский кредит без обеспечения", и "Потребительский кредит под поручительство физических лиц". Эти кредиты выдаются на любые цели на срок до 5 лет, а ставка по процентам составляет 15.3% до 19,9% годовых, а сумма кредита - до 750 000 рублей без обеспечения и 1500 000 рублей с обеспечением. Потребительские кредиты физическим лицам включают в себя и специальные кредитные программы, такие как "Корпоративный кредит", "Образовательный кредит", "Образовательный кредит с государственным субсидированием". "Корпоративный кредит" выдается на любые цели под поручительство юридического лица, независимо от платежеспособности клиента. "Корпоративный кредит" выдается на срок до 3-х

лет, сумма кредита составляет до 3 000 000 рублей, процентная ставка - 14-14,5% годовых. Большое значение имеет кредитование физических лиц на нужды образования. Банк предлагает своим заемщикам "Образовательный кредит" и "Образовательный кредит с государственным субсидированием". Первый выдается на срок до 11 лет, процентная ставка составляет 12% годовых. Сумма кредита составляет до 90% от стоимости обучения. Второй кредит выдается на срок обучения, увеличенный на 10 лет, под 5,06% годовых, в сумме, равной стоимости обучения.

Кредиты Сбербанка России для физических лиц включают в себя и автокредиты. Автокредиты включают в себя базовые и специальные программы. К базовой программе относится кредит "Автокредит", предназначенный для покупки как только выпущенных, так и бывших в употреблении автомобилей российского и иностранного производства. Срок кредита - до 5 лет, процентная ставка составляет 10,9-16,5% годовых, первоначальный взнос 15% стоимости автомобиля. Автокредиты Сбербанка физическим лицам включают в себя и специальные программы, такие как "Автокредит с государственным субсидированием", а также Партнерские программы автокредитования. "Автокредит с государственным субсидированием" предоставляется на приобретение новых автомобилей, изготовленных на территории России, цена которых не превышает 600 тысяч рублей, время кредита - до 3-х лет. Процентная ставка составляет 5,4-9% годовых, первоначальный взнос 15% от стоимости автомобиля. Автокредиты Сбербанка физическим лицам включают в себя и Партнерские программы автокредитования, которые разрабатываются совместно с ведущими автопроизводителями и предоставляются на срок до 5 лет. При этом часть процентных расходов компенсируется за счет предоставления скидки на стоимость автомобиля. Первоначальный взнос составляет от 15%. Автокредиты Сбербанка физическим лицам делают доступным приобретение автомобиля практически для любой категории граждан.

Также кредиты физическим лицам включают в себя и такую большую категорию, как жилищные кредиты, или ипотечные кредиты. Сюда также относятся базовые и специальные программы. Жилищные кредиты Сбербанка из базовых программ включают в себя: кредитование физических лиц по программам "Приобретение готового жилья", "Приобретение строящегося жилья", "Строительство жилого дома". А специальными программами жилищных кредитов Сбербанка физическим лицам являются программы "Загородная недвижимость", "Ипотека с государственной поддержкой", "Гараж", "Рефинансирование жилищных кредитов".

Наиболее выгодным является кредитование с помощью программ "Приобретение готового жилья" и "Приобретение строящегося жилья", так они имеют наименьшую процентную ставку - от 9,5% годовых. Жилищные кредиты Сбербанка физическим лицам предоставляются на срок до 30 лет. Ипотечные кредиты из базовой программы предоставляются под процентную ставку от 9,5 до 14% годовых. Первоначальный взнос по ипотечным кредитам Сбербанка физическим лицам составляет от 10 до 15% стоимости жилья. Процентная ставка специального пакета программ ипотечных кредитов банка составляет также от 9,5 до 14% годовых. Первоначальный взнос по специальным программам составляет от 0 до 20% годовых. Срок предоставления - до 30 лет.

Кредиты Сбербанка физическим лицам являются наиболее удобной формой кредитования населения как для покупки жилья или машины, так и для оплаты обучения и других потребностей.

2.2. Кредитная политика ПАО «Сбербанк РФ»

Кредитная политика рассматривает некоторую перспективу, которая обеспечит банк на достижение намеченных целей и поможет решить задачу на оптимальное распределение кредитного ресурса, обязательных нормативов ЦБ России и объем средств к размещению по факту. Кредитная политика является основой стратегии коммерческого банка. Она регулирует стратегические отношения между кредитором и заемщиком и направлена на реализацию их интересов. Основой этой деятельности находит свое отражение в специальном документе – положении о кредитной политике. Положение о кредитной политике является важным аналитическим документом, регулирующим деятельность кредитной организации и утверждается Советом директоров Банка. Он необходимо при проверке кредитоспособности и платежеспособности клиента, учета их рентабельности, формулирует основные принципы кредитования. ПАО Сбербанк – крупнейший банк в России и один из ведущих глобальных финансовых институтов. На долю Сбербанка приходится около трети активов всего российского банковского сектора. Сбербанк является ключевым кредитором для национальной экономики и занимает крупнейшую долю на рынке вкладов. Сбербанк – одна из немногих компаний в стране, которая не остановила из-за кризиса ни одного проекта и продолжает реализовывать все стратегические инициативы, необходимые для обеспечения своей долгосрочной жизнедеятельности и конкурентоспособности. Один из основных показателей все работы банка является уровень организации

кредитного портфеля. Любой коммерческий банк имеет Положение о кредитовании клиентов. Чтобы регулировать кредитную деятельность, определяя ее основные направления и приняв решения о порядке предоставления кредитов заемщикам создается кредитный комитет, который руководствуется Положением о кредитном комитете. Макроэкономические проблемы и возросшая неопределенность привели в 2015 году к заметному снижению спроса на кредиты со стороны как частных клиентов, так и юридических лиц. Со своей стороны, банки также ужесточали критерии выдачи кредитов, сталкиваясь с ростом просроченной задолженности и ухудшения финансового положения заемщиков. Объем выдачи кредитов юридическим лицам в 2015 году сократился на 11,4 %, а объем предоставленных ипотечных кредитов сократился на треть. В результате за год объем кредитов частным клиентам сократился на 5,7 %, а объем кредитов нефинансовым организациям вырос на 12,7 %, однако большая часть прироста была обеспечена валютной переоценкой. Без учета переоценки портфель кредитов нефинансовым организациям вырос всего на 2,5 %. В течение 2015 года банки создали резервы на возможные потери по кредитам в размере 1,6 трлн. рублей, что на 100 млрд. больше, чем в 2014 году. Доля просроченных кредитов в кредитах нефинансовым организациям выросла с 4,1 до 6,1 %, а в кредитах частным клиентам с 5,9 до 8,1 %. Наибольшее ухудшение качества наблюдалось в части потребительских кредитов, особенно в сегменте банков высоко маржинального потребительского кредитования. Качество ипотечных кредитов остается высоким: доля просроченных кредитов составляет всего 1,7 % (1,1 % без учета валютной ипотеки). В корпоративном кредитовании наибольшее ухудшение качества портфеля наблюдается в строительстве, недвижимости, секторе авиаперевозок, торговле. Снижение мировых цен на продукцию российского экспорта негативно сказывается на металлургических и нефтяных компаниях второго-третьего эшелона. Для более удобного обслуживания банк с каждым годом совершенствует дистанционные возможности управления своими счетами клиентам. В 2015 году ПАО Сбербанк России столкнулся с непростыми макроэкономическими условиями, тем не менее, удалось достичь двузначных значений по рентабельности капитала благодаря восстановлению чистого процентного дохода, хорошей динамике комиссионного дохода и жесткому контролю над расходами. Хотелось бы также отметить достижения Сбербанка в части завершения программы централизации ИТ-систем, успешной консолидации региональных банков и реорганизации функционала головных отделений. Эти усилия направлены на повышение операционной эффективности и снижение времени запуска продуктов на рынок. За 2015 год чистая прибыль сократилась на

23,2% и составила 222,9 млрд. руб. (или 10,36 рублей на обыкновенную акцию) по сравнению с чистой прибылью за 2014 год в размере 290,3 млрд. руб. (или 13,45 рублей на обыкновенную акцию). Общий портфель кредитов до вычета резерва под обесценение вырос на 7,0% в 2015 году, основными драйверами стали ипотечное кредитование и коммерческие кредиты юридическим лицам, которые увеличились на 12,5% и 14,9% соответственно. ПАО «Сбербанк России» течение 2015 года увеличил кредитный портфель за счет выдачи кредитов корпоративным клиентам на сумму 6,8 трлн. рублей. Портфель кредитов юридическим лицам вырос на 5,2 % до 12,2 трлн. руб. Валютные кредиты занимают порядка 37 % портфеля кредитов корпоративным клиентам. Розничные кредиты занимают более 23 % нашего кредитного портфеля. Негативный тренд по снижению ссудной задолженности, отмеченный в первом квартале отчетного года, был переломлен летом. В результате за год частным клиентам выдано кредитов более чем на 1,2 трлн. рублей. Ключевые финансовые показатели Группы Сбербанк за 2015 год составили: Чистая прибыль - 222,9 млрд. рублей или 10,36 рублей на обыкновенную акцию. Рентабельность капитала достигла 10,2%. Достаточность капитала становилось крепче в течение года, коэффициент достаточности основного капитала увеличился на 30 базисных пунктов до 8,9%, в то время как коэффициент достаточности общего капитала стал 12,6%, увеличившись на 50 базисных пунктов. Средства клиентов увеличились на 27,2% за 2015 год относительно 2014 года и составили 19,8 трлн. рублей, при этом средства розничных клиентов выросли на 29,1%, а корпоративных на 24,4%, снизив зависимость от государственного фондирования. Общий портфель кредитов вырос на 7,0% в 2015 году, основными видами стали ипотечное кредитование и коммерческие кредиты юридическим лицам, которые увеличились на 12,5% и 14,9% соответственно. Доля Сбербанка на российском рынке ипотечного кредитования достигла 55,6%. Отношение кредитного портфеля к средствам клиентов составило 91,9% на фоне улучшения ситуации с ликвидностью. В целом общая тональность рекомендаций при формировании продуктового предложения для розничных клиентов сводится к лозунгу: «Больше свободы потребителю - пусть создает свой продукт».

Банк должен постоянно помнить о сегментации клиентов и чаще подстраиваться под конкретного потребителя. В области ипотечного кредитования необходимо держать курс на качество. В сегменте разработки продуктов это означает, что продуктовая линейка должна соответствовать потребностям клиентов из выбранного целевого сегмента, включает в себя оптимальный набор продуктов, отвечает определенным критериям и легко управляема с точки зрения качества портфеля. В сегменте продажи качество подразумевает поиск клиента в строго

определенном банком целевом сегменте, то есть соответствие клиента критериям банка. Для такого клиента банк подбирает ипотечную программу, соответствующую потребностям клиента, базирующуюся на гибкой системе комиссий. В сегменте общей кредитной политики банк должен вводить стандартизированный анализ платежеспособности, моделирование поведения заемщика в долгосрочной перспективе, основанное на тщательном изучении предмета залога. Система управления проблемной задолженностью физических лиц Дополнительного офиса №8636/0213 должна иметь многоуровневую структуру. Мероприятия по повышению эффективности работы с просроченной задолженностью должны включать в себя все уровни кредитной работы в банке. Первый уровень - это ужесточение кредитной политики банка, начиная от определения четких критериев отбора заемщиков до условий предоставления кредитных средств. Второй - создание эффективной системы уведомления заемщиков (как «досрочное» напоминание о платеже, так и уведомление об образовавшейся просрочке платежа по телефону и подготовка различных типов письменных уведомлений заемщикам). Третьим элементом системы эффективной работы с просроченной задолженностью должен стать план по взысканию задолженности, где были бы регламентированы методы реструктуризации ссуды (изменение графика погашения задолженности), изменение обеспечения по возврату кредита (получение дополнительного поручительства, предмета залога, частичная реализация предмета залога; пересмотр иных условий договора (очередность погашения задолженности, штрафные санкции); обращение взыскания на поручителя; обращение взыскания на заложенное имущество и его реализация в судебном порядке, уступка задолженности на третье лицо; обращение в следственные органы.

Правильное управление работой по просроченным кредитам является важнейшим условием устойчивости и прибыльности их деятельности. Для управления стратегией развития банка, необходимо разработать комплекс маркетинговых мероприятий. В основном это будут мероприятия, направленные на продвижение банковских услуг, привлечение клиентов с помощью сети Интернет и разработку системы скидок. Изменения во внешней среде, произошедшие в 2014–2015 годы, не могли не повлиять на стратегическое развитие банка, но не привели к кардинальному пересмотру инициатив стратегии в целом.

Несмотря на то, что российский банковский сектор в целом достаточно устойчиво переносит кризис, а клиенты продолжают доверять банкам, новая реальность банковского рынка, как мы и ожидали на этапе разработки стратегии, выражается

в: - замедлении темпов роста ключевых сегментов; более высоком уровне кредитных рисков; - существенном снижении прибыльности банковского бизнеса, в том числе за счет роста конкуренции со стороны небанковских игроков. В ближайшие годы российской банковской системе предстоит серьезная перестройка процессов и ужесточение требований законодательства, которое неизбежно приведет к дополнительным издержкам со стороны банков. Изменение технологий, моделей поведения и предпочтений клиентов Проведенный нами анализ показал, что глобальные технологические тренды ускоряются, меняют индустрию за индустрией. Банковский сектор – один из следующих «на очереди». Реализация задач по ключевым направлениям позволит ПАО Сбербанк выполнить запланированные на 2016-2017 годы финансовые цели Группы, а также обеспечить формирование долгосрочных конкурентных преимуществ банка, которые позволят нам удержать лидерские позиции в условиях высочайших темпов развития новых технологий не только в 2016 году, но и на более долгосрочную перспективу. Для усовершенствования потребительского кредитования Банк предлагает осуществление инвестиционного проекта увеличением кредитных точек Банка. На сегодняшний день из всех кредитов выданных физическим лицам основную часть составляет ипотечное кредитование.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Сейчас сложно представить, чтобы предприятие реального сектора в процессе своего функционирования не пользовалось бы кредитными услугами банков. Ссудные операции, являясь главной доходной статьей для самого банка, занимают важное место в жизни любого предприятия, способствуя бесперебойности производства, непрерывности осуществления деятельности. Помимо этого, отсутствие налаженного механизма их осуществления препятствует успешному развитию экономики страны.

Что касается практики предоставления ссуд, то кредитная система России за последние десять лет, развиваясь ускоренными темпами, значительно видоизменилась и приобрела ряд особенностей. Банки стали все больше использовать новые формы и виды кредита при осуществлении ссудных операций, приближаясь, таким образом, к западным странам. Более того, сам кредитный процесс, а также риск-менеджмент кредитных операций находятся в российских коммерческих банках на достаточно высоком уровне и обеспечивают успешное их осуществление.

Таким образом, выдача кредитов населению является одним из основных направлений деятельности банков. Кредит, как источник дополнительных доходов банка, является так же одним из наиболее надежных и обеспеченных, так как выступает в виде ссуды под залог, либо обеспечивается поручительством.

В настоящее время потребительский кредит в очень быстрых темпах завоевал доверие и получил большое распространение в нашей стране. Уже сейчас рынок кредитования в РФ населения развивается ускоренными темпами. Постепенно потребительское кредитование становится одним из наиболее динамичных направлений развития банковского сектора, что связано в первую очередь с потребностью банков в новых прибыльных кредитных продуктах. Многие банки, в том числе и со стопроцентным иностранным участием, сейчас намерены освоить этот вид деятельности. Сегодня это очень перспективный рынок, и на нем ожидается бум. В последнее время рынок розничных банковских услуг стал главным увлечением российских банков. Но наряду с заманчивыми перспективами существует большое количество проблем связанных с потребительским кредитованием.

Многие банки стали активно предлагать услугу потребительского кредитования, однако более 60% всех выдаваемых кредитов населению все-таки приходится на Сбербанк России. Конечно, все больше усилий в последнее время требуется для удержания завоеванных позиций в связи с нарастающей конкуренцией, но Сбербанк является опытным «игроком» на рынке потребительского кредитования, имеет наиболее разветвленную филиальную сеть и самый широкий спектр кредитных продуктов для населения, предлагает достаточно низкие процентные ставки, длинные сроки кредитования, поэтому в целом условия Сбербанка России являются одними из самых выгодных для клиента. Все это дает возможность быть уверенным в своих силах и не бояться конкуренции.

Для лучшей обеспеченности кредитной политики и в связи с работой по совершенствованию процессов кредитования Сбербанк России заключил договоры с ОАО «Национальное бюро кредитных историй». В соответствии с подписанными договорами Сбербанк России получает доступ к информации о более чем 40 млн. кредитных историй, что позволит оптимизировать процедуры принятия решений по кредитным продуктам, сделает потребительские кредиты более доступными для клиентов Сбербанка, повысит качество кредитного портфеля банка.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. «Банковское дело» под ред. В.И. Колесникова, Л.П. Кроливецкой, изд. 3-е, Москва, «Финансы и статистика», 2010 г.
2. «Банки и банковские операции» под редакцией Е.Ф. Жукова. М, "Банки и биржи", 2009 г.
3. Белан В. «Внедрение CRM-системы в сфере кредитования физических лиц // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2014. – № 14.
4. Гаджиева В.А. «Инвестиционная стратегия организации», - М., 2013.
5. Горбачев А.С. «Управление рисками при корпоративном кредитовании через филиальную сеть банка» // «Банковское кредитование». – 2014. – № 4. – С. 9-12.
6. «Деньги. Кредит. Банки: Учебник для вузов» / Под ред. Е.Ф.Жукова. – М.: Юнити-Дана, 2010.
7. В.Н. Курсов, Г.А. Яковлев "Бухгалтерский учёт в коммерческом банке. Новые типовые бухгалтерские проводки" М.: ИНФРА, 2007 г.
8. О.М. Маркова, Л.С. Сахарова, В.Н. Сидоров "Коммерческие банки и их операции". М., "Банки и биржи", 2010 г.
9. Пахомов В.Ю. «Репутация банков и возможность ее оценки» // «Банковское кредитование». – 2014. – №1. – С.35-39.
10. Смирнов Е.Е. «Банки в условиях кризиса: ставки делаются на оптимальные решения» // «Управление в кредитной организации». – 2012. – № 4. – С.5-9.
11. Смирнов И.Е. «Кредитование в России: тенденции, проблемы, перспективы» // «Управление в кредитной организации». – 2012. – №2. – С.9-
12. Сорокин М.Ю. «Предпосылки возникновения кризиса проблемных кредитов» // «Банковское кредитование». – 2013. – №1. – С.29-34.
13. Шмыгленко Ю. С. «Рынок банковского кредитования населения: анализ, структура и проблемы» // «Молодой ученый». — 2015. — №20. — С.
14. Челноков В.А. "Банки: Букварь кредитования. Технологии банковских ссуд. Окологанковское рыночное пространство" М., АОЗТ "Антедор" 2011 г.