

Содержание:

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Кредитование юридических и физических лиц является наиболее отличительной и важной чертой деятельности банков по сравнению с другими нефинансовыми и финансовыми организациями. На сегодняшний день кредитная операция является одной из значимых банковских операций. Статья «Предоставленные кредиты» занимает существенный удельный вес в активной части баланса банка. Доля доходов от кредитных операций (проценты за пользование кредитами) в общем объеме доходов банка колеблется в зависимости от типа банка, а также от приоритетов его деятельности, но, в среднем, составляет не менее тридцати процентов от общего объема доходов.

Банковский кредит, как экономическая категория, выражает свою сущность в виде совокупности экономических отношений по поводу возвратного движения денежных средств, которое возможно в результате рационального их использования.

Одной из главных функций банковского кредита является обеспечение непрерывности осуществляемой хозяйствующими субъектами деятельности. Именно благодаря банковскому кредиту у фирм и компаний есть возможность, не нарушая платежного оборота, продолжать осуществлять все свои основные операции.

Стоит отметить, что именно кредитная деятельность – это та деятельность, ради которой банки создаются как кредитные организации. И хотя с течением времени банки, бесспорно, будут расширять спектр оказываемых услуг, именно доходы от кредитных операций останутся для них основным источником прибыли.

Сегодня банковская деятельность активно развивается, расширяются виды и формы кредитных операций, улучшаются условия предоставления кредитов.

Именно весомым значением кредитных операций, как для пользователей кредита, так и для банков определяется актуальность данной работы.

Цель. Целью данной курсовой работы является рассмотрение видов и сущности кредитных операций на примере ПАО «Сбербанк».

Задачи. Для достижения цели настоящей работы, я определила для себя следующие задачи:

- изучить теоретические основы кредитных операций и кредитования;
- проанализировать методы и виды предоставления кредитных операций в ПАО «Сбербанк».

Методы курсовой работы.

- изучение и подбор нормативно-правовых актов, изданий периодической печати и учебной литературы, соответствующих выбранной теме;
- анализ проводимых кредитных операций в ПАО «Сбербанк».

Предмет исследования – кредитные операции коммерческих банков.

Объект исследования – ПАО «Сбербанк».

Данная курсовая работа состоит из двух глав. Первая глава посвящена теоретической части работы. Вторая глава раскрывает формы и виды кредитных операций в ПАО «Сбербанк», а также условия их предоставления.

1. СУЩНОСТЬ КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

1.1 Определение кредитных операций

Широкая функциональная сфера деятельности банков – посредничество в кредитной операции. Коммерческие банки исполняют роль посредников между секторами и хозяйственными единицами, накапливающими временно свободные денежные средства, и теми участниками экономического оборота, которые временно нуждаются в дополнительных денежных средствах.

Коммерческие банки конкурируют с другими видами кредитных организаций, выступая в роли финансовых посредников. Они предоставляют владельцам свободных капиталов удобную форму хранения денег в виде различных депозитов, что обеспечивает сохранность капитала и удовлетворяет потребность клиента в

ликвидности средств. Для большинства клиентов такая форма хранения денежных средств более предпочтительна, чем вложение денег в акции или облигации.

Кредитные операции – это отношения между дебитором (заемщиком) и кредитором по предоставлению последним первому определенной суммы денежных средств на условиях срочности, платности, возвратности. Банковские кредитные операции подразделяются на 2 большие группы:

- пассивные, когда банк выступает в роли дебитора (заемщика);
- активные, когда банк выступает в роли кредитора, выдавая ссуды.

Также выделяются 2 основные формы осуществления кредитных операций: депозиты и ссуды. Соответственно пассивные и активные кредитные операции могут осуществляться как в форме ссуд, так и в форме депозитов. Активные кредитные операции состоят из ссудных операций с клиентами и операций по предоставлению межбанковского кредита, а также из депозитов, размещенных в других банках. Пассивные кредитные операции аналогично состоят из депозитов третьих физических и юридических лиц, а также ссудных операций по получению банком межбанковского кредита. Существует следующая закономерность: большую долю имеют кредитные операции в структуре банковских активов тогда, когда экономическая ситуация в стране более стабильна. В период экономического кризиса и неопределенности происходит непропорциональное увеличение портфеля кассовых активов и ценных бумаг.

Исходя из вышеуказанных характеристик, можно условно подчеркнуть различие между ссудными и кредитными операциями, ссудой и кредитом. Кредит – более широкое понятие, предполагающее наличие различных 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 счета. Помимо этого, кредитные отношения могут быть организованы не только в рамках банковского кредита, но и в виде коммерческого кредитования, когда в лице и кредитора, и заемщика выступают организации, а кредитные отношения между ними оформляются векселем. В последующем, коммерческий кредит может стать банковским, посредством предоставления ссуды под залог векселя или его учета.

Банковский кредит – форма финансовых услуг, которая позволяет гибко учитывать потребности каждого заемщика, а также приспосабливать к ним условия

получения ссуды.

Соответственно, выделяется прямое банковское кредитование тогда, когда кредитные отношения предприятия изначально возникают как отношения с банком, и косвенное банковское кредитование, когда первоначально возникают кредитные отношения между предприятиями, которые впоследствии обращаются в банк в поисках способа досрочного получения денежных средств по векселю.

1.2 Разновидности кредитных операций

На сегодняшний день некоторые кредитные операции, которые проводят российские коммерческие банки, можно отнести к косвенному, нетрадиционному кредитованию (лизинговые, вексельные и т.д.). Эти формы финансирования имеют существенные особенности и могут рассматриваться как замена традиционному банковскому кредитованию, значение которого сегодня растет.

Одним из главных и перспективных направлений банковской кредитной деятельности являются операции с векселями. Однако в России в настоящее время данные операции, по сравнению с другими, носят локальный характер, а также отсутствует единый механизм их осуществления.

Объектом рынка векселей являются финансовые и коммерческие векселя, а функциональной задачей рынка служит перераспределение в основном краткосрочных средств.

Вексельное обращение может охватывать разные сферы. Во-первых, отношения между клиентами и банком при выдаче банковских ссуд; во-вторых, между государством и обществом; в-третьих, между юридическими и физическими лицами без посредства банка.

В зависимости от характера и целей сделок, лежащих в основе выпуска векселей, а также их обеспечения, различают финансовые, коммерческие и фиктивные векселя. Коммерческие векселя появляются в обороте на основании сделки по купле-продаже товаров в кредит. Ссудные сделки в денежной форме оформляются в виде финансовых векселей. Формализация денежного обязательства финансовым векселем является способом дополнительного обеспечения своевременного и точного его выполнения с целью защиты прав кредиторов. Векселя, которые произошли не от реального перемещения ни товарных, ни денежных ценностей,

являются фиктивными (например, дружеские, встречные векселя).

Вексель является документом, олицетворяющим экономическую взаимосвязь продавца и покупателя материально-вещественного или денежного товара. В связи с этим, лежащая в его основе ссудная операция, как в денежной, так и в товарной форме предполагает взаимоконтроль контрагентов вексельной сделки и основывается на свободном выборе партнеров в укреплении прямых экономических связей.

Коммерческий кредит тесно связан с банковским, и модифицируется в последний через залог и учет векселей, тем самым возникает на базе коммерческого кредита косвенный банковский кредит. Модификация коммерческого кредита в банковский кредит может совершаться путем дисконтирования или путем предоставления ссуд под залог векселей, а также под залог товаров, срок оплаты которых еще не наступил. Операция учета заключается в покупке банком денежных долговых обязательств до наступления срока платежа, при котором происходит перенос прав кредитора на банк. Дисконтом, или учетом, векселя называется операция, в которой банк, принимая вексель от представителя, выдает сумму этого векселя представителю до срока платежа, удерживая в свою пользу проценты от суммы векселя за время, оставшееся до срока платежа. Учет векселя юридически представляет собой индоссамент (передачу) векселя на имя банка со всеми ее обычными последствиями. Банк становится кредитором, то есть векселедержателем, получающим платеж, а предъявитель – должником по учетному векселю.

Если банк принимает к учету только векселя, которые основаны на товарных сделках, то он должен быть уверен в товарном характере сделки и своевременной их оплате. Из вышесказанного следует, что банку необходима проверка кредитоспособности клиента и правильности оформления векселей. Банки не обязаны давать никаких пояснений по поводу отказа в приеме векселей к учету. В число предоставляемых банками услуг может входить прием от клиентов оповещения об утраченных векселях других банков и заявлений об утрате векселей.

Следующим видом, также являющимся перспективным, непрямого банковского кредитования является факторинг. Факторинг – это переуступка факторинговой компании неоплаченных долговых требований, возникающих между контрагентами в процессе реализации услуг и товаров на условиях коммерческого кредита, в сочетании с элементами информационного, бухгалтерского, юридического и

другого обслуживания поставщика.

В соответствии с конвенцией о международном факторинге, которая была принята в 1988 году Международным институтом унификации права, операция считается факторингом в том случае, если она удовлетворяет как минимум два из четырех условий:

1. ведение бухгалтерского учета поставщика, прежде всего учета реализации;
2. наличие кредитования в форме предварительной оплаты долговых требований;
3. страхование поставщика от кредитного риска;
4. инкассирование его задолженности.

Факторинговое обслуживание наиболее эффективно для среднего и малого бизнеса, которые традиционно испытывают финансовые затруднения из-за несвоевременного погашения долгов дебиторами и ограниченности доступных для них источников.

Факторинг – это выкуп платежных требований у поставщика услуг, товаров. Цель факторинга – устранение риска, являющегося неотъемлемой частью любой кредитной операции. В странах, в которых развита рыночная экономика, огромное внимание уделяется соблюдению сроков платежей. Деятельность банковских факторинговых отделов и факторинговых компаний призвана решать проблемы рисков и сроков платежей в отношениях между покупателями и поставщиками и придавать этим отношениям большую устойчивость.

Источниками формирования средств для факторинга являются собственные денежные средства банка (фонды, прибыль), заемные и привлеченные средства. Соотношение между несобственными и собственными средствами устанавливается правлением банка.

При решении вопроса о том, будет ли факторинговый отдел заключать договор о факторинговом обслуживании с поставщиком, необходимо получить информацию о следующем:

- производит ли фирма продукцию, которая пользуется спросом, или предоставляет ли она услуги высокого качества, выполняет ли работу на высшем уровне;
- каковы темпы роста производства и устойчивы ли их перспективы;
- насколько квалифицирован управленческий персонал данной фирмы;

- налажен ли внутренний контроль;
- насколько твердо определены условия торговли с контрагентами.

Также следует учесть, что факторинговые операции не производятся:

- по требованиям, которые предъявляют бюджетным организациям;
- по долговым обязательствам частных лиц;
- по обязательствам организаций, предприятий, которые были сняты банком с кредитования или объявлены неплатежеспособными;
- по обязательствам отделений или филиалов организаций, предприятий;
- если оплата работы производится авансом или поэтапно в случае бартерных или компенсационных сделок по договорам о продаже, в соответствии с которыми покупатель имеет право вернуть товар в течение определенного времени, а также при условии послепродажного обслуживания.

Факторинг подразумевает постоянные отношения между поставщиком и банком, поскольку предполагает контроль и наблюдение за финансовым состоянием поставщика, а также платежеспособностью его покупателей.

Российские предприятия крайне редко используют факторинг: только в случае острой необходимости получения кредита на сверхкороткий срок. Это связано, в первую очередь, с тем, что в России широко распространена предоплата за товар и не развит товарный (коммерческий) кредит, как кредит с высоким риском. К тому же факторинг в современном варианте появился на российском рынке относительно недавно и пока мало оценены возможности его как финансового инструмента.

Тем не менее, опыт зарубежных стран и ряд преимуществ экспортного факторинга по сравнению с другими формами расчетов в международной торговле позволяют предсказывать рост его популярности среди российских экспортеров.

Следующей перспективной формой нетрадиционного банковского кредитования является лизинг. Лизинг – это кредитование получателей аренды и арендодателей в связи с эксплуатацией технологического оборудования.

Лизинг представляет собой договор аренды, который предусматривает арендодателем (лизингодателем), принадлежащих ему машин, оборудования, сооружений различного назначения, арендатору (лизингополучателю) в исключительное пользование на определенный срок. За аренду арендодатель получает вознаграждение – арендную плату, которая включает процентную ставку,

закрывающую стоимость привлечения средств арендодателем на денежном рынке с учетом необходимой прибыли банка и амортизацию имущества.

Арендодатель и арендатор оперируют с капиталом не в денежной форме, а в производственной, что сближает лизинг с инвестированием.

Лизинговые операции приравниваются к кредитным операциям, со всеми вытекающими из этого нормами и правами государственного регулирования. Тем не менее, лизинг от кредита отличается тем, что после окончания его срока и выплаты всей обусловленной суммы договора, объект лизинга остается объектом арендатора (если договором не предусмотрено иное). При кредите же банк оставляет за собой право собственности на объект как залог ссуды.

Экономическая сущность лизинга делает его применение наиболее эффективным в отраслях, выпускающих продукцию значительной степени готовности, сбыт которой во многом определяется наличием средств у пользователя этой продукции и конкурентоспособностью этой продукции.

Лизинговые операции могут быть двух видов: финансовый и оперативный лизинг.

Оперативный лизинг представляет собой лизинговые контракты, которые заключаются на короткий и средний срок, согласно которым арендатору предоставляется право в любое другое время расторгнуть договор. Обычно это происходит, когда арендаторы объекта лизинга быстро сменяют друг друга. Лизингодатель здесь несет повышенный риск, а быстроменяющиеся лизингополучатели заставляют лизинговые компании проявлять особый интерес к хорошему состоянию предмета лизинга.

Финансовый лизинг можно охарактеризовать длительным сроком контракта (от пяти до десяти лет) и амортизацией большей или всей части стоимости оборудования. По факту, финансовый лизинг представляет собой форму долгосрочного кредитования покупки. Когда срок действия аренды заканчивается, арендатор может вернуть объект аренды, заключить новое соглашение или продлить прежнее, а также купить объект по остаточной стоимости.

Различают лизинг бывшего в употреблении имущества (из вторых рук) и лизинг нового имущества (из первых рук).

По объектам сделок различают недвижимого и движимого имущества. К недвижимому имуществу относятся: конторские и торговые здания, склады,

производственные помещения и т.д. К движимому имуществу можно отнести все виды транспорта, контейнера и технику связи.

Существует мнение, что кредитование на рынке ценных бумаг в будущем будет проходить преимущественно через оформление договоров репо, что является альтернативой классическому кредитному договору. Возникающие при заключении договора репо и кредит отношения по своей экономической сути похожи, но различны по юридическим последствиям, которые позволяют учесть специфику принятия обеспечения в виде ценных бумаг.

Существует две формы заключения сделок репо:

- единый договор купли-продажи, состоящий из двух частей, юридически связанных друг с другом;
- сделкой репо практически оформляется две сделки: срочная-на покупку ценных бумаг для одной стороны, кассовая-на продажу, и наоборот.

В сделке репо, в отличие от кредитования под залог воля стороны-покупателя первой части сделки направлена на приобретение объекта сделки репо в собственность, что позволяет ему осуществлять полномочия собственника в отношении приобретенных ценных бумаг до момента исполнения второй части сделки. Квалификация договора как репо, а не кредита под залог, позволяет предусмотреть последствия, которые недопустимы в залоговом договоре. Они заключаются в возможности оставленных ценных бумаг в собственности лица, являющимся обратным продавцом во второй части сделки, в случае неисполнения обязательств по выкупу бумаг со стороны контрагента. Очень важно подчеркнуть то, что для обратного покупателя установлено право выкупа, а не обязанность.

Различие правовых последствия заключения договоров кредитования под залог и договоров репо влечет за собой неодинаковый подход к отражению этих операций в бухгалтерском учете. При исполнении договора репо ценные бумаги должны списываться с баланса продавца, так как право собственности переходит к покупателю по первой части договора.

1.3 Этапы проведения операций кредитования

Этапы кредитования являются одним из наиболее важных вопросов в управлении кредитными операциями банка, так как здесь и находят свое применение все

наработки банка по снижению риска, поддержанию ликвидности и получению максимальной прибыли.

Процесс кредитования можно разделить на несколько этапов, каждый из которых вносит свой вклад в качественные характеристики кредита и определяет степень его надежности и прибыльности для банка:

- интервью с будущим заемщиком и рассмотрение заявки на получение кредита;
- оценка риска по ссуде и изучение кредитоспособности клиента;
- подготовка и заключение кредитного соглашения;
- контроль над выполнением условий соглашения и погашением кредита.

Клиент, который обращается в банк за получением кредита, предоставляет заявку, где содержатся исходные сведения о требуемой ссуде: размер кредита, цель, срок и вид ссуды, предполагаемое обеспечение.

Банк требует, чтобы к заявке были приложены финансовые отчеты и документы, служащие обоснованием просьбы о предоставлении ссуды и объясняющие причины обращения в банк. Эти документы – неотъемлемая составная часть заявки. Их тщательный анализ проводится на следующих этапах, после того как представитель банка проведет предварительное интервью с заявителем и сделает вывод о перспективности сделки.

В состав пакета сопроводительных документов, предоставляемых в банк вместе с заявкой, входят следующие документы:

1. Финансовый отчет, который включает в себя баланс банка и счет прибылей и убытков за последние три года. Баланс составляется на конец года и показывает структуру активов, капитала и обязательств компании. Отчет о прибылях и убытках охватывает годичный период и дает подробные сведения о доходах и расходах компании, чистой прибыли и ее распределении;
2. Отчет о движении кассовых поступлений основан на сопоставлении балансов компании на две даты и позволяет определить изменение разных статей и движение фондов. Отчет дает картину использования ресурсов, образования дефицита кассовых поступлений и времени высвобождения фондов и т.д.;
3. Внутренние финансовые отчеты характеризуют более детально финансовое положение компании, изменение потребности в ресурсах в течение года;
4. Внутренние управленческие отчеты. Составление баланса требует немало времени. Банку могут потребоваться данные оперативного учета, которые содержатся в отчетах и записках, подготовленных для руководства компании.

Эти документы касаются инвестиций и операций, изменения кредиторской и дебиторской задолженности, величины запасов, продаж и т.д.;

5. Прогноз финансирования. Прогноз содержит оценки будущих продаж, издержек на производство продукции, расходов, капиталовложениях, потребности в денежном значении и т.д. Существует два вида прогноза: кассовый бюджет и оценочный баланс. Первый прогнозирует поступление и расходование денежной наличности в течении года, а второй – включает прогнозный вариант балансовых счетов и счет прибылей и убытков на будущий период.
6. Налоговые декларации. Это один из важных источников дополнительной информации. Там могут содержаться сведения, которые не были включены в другие документы. Помимо вышесказанного, они могут характеризовать заемщика, если будет установлено то, что он уклоняется от уплаты налогов с части прибыли.
7. Бизнес-планы. Многие кредитные заявки связаны с финансированием начинающего бизнеса, который еще не имеет финансовых отчетов и другой документации. В этом случае предоставляется подробный бизнес-план, который должен содержать сведения о целях проекта, методах ведения операций и т.п. Также документ должен содержать: описание услуг или продуктов, которые будут предложены на рынке; рыночный и отраслевой прогнозы; план производства; планы маркетинга; план менеджмента и финансовый план.

Заявка поступает к определенному кредитному работнику, который после ее рассмотрения проводит предварительную беседу с будущим заемщиком-владельцем или представителем руководства фирмы. Данная беседа имеет большое значение для решения вопроса о будущей ссуде: беседа позволяет кредитному инспектору не только выяснить многие значимые детали кредитной заявки, но и составить психологический портрет заемщика, выяснить профессиональную подготовленность руководящего состава компании, реалистичность его оценок перспектив развития предприятия.

Следующим этапом является интервью с заемщиком. В ходе беседы интервьюеру не стоит стремиться выяснить все аспекты работы компании; он должен сконцентрировать внимание на базовых, ключевых вопросах, представляющих наибольший интерес для банка. Рекомендуются распределить все вопросы на 4-5 групп. Это: сведения о клиенте и его компании; вопросы по поводу просьбы о кредите; вопросы, связанные с обеспечением займа; вопросы, связанные с

погашением кредита; вопросы о связях клиента с другими банками.

Кредитный инспектор должен принять решение после беседы с клиентом: продолжить ли работу с кредитной заявкой или же отклонить ее. Если же предложение клиента расходится в каких-то важных аспектах с установками и принципами политики, которую проводит банк в области кредитных операций, то заявку следует без сомнений отклонить. При этом необходимо объяснить причины отказа заявителю, по которым кредит не может быть предоставлен. Если же кредитный инспектор по итогам предварительного интервью решает продолжить работу с клиентом, то он заполняет кредитное досье и направляет его вместе с документами и заявкой, предоставленными клиентом, в отдел по анализу кредитоспособности. В отделе проводится тщательное и углубленное обследование финансового положения компании-заемщика. При этом кредитный инспектор должен решить, кто из работников отдела лучше подходит для проведения экспертизы. К примеру, если речь идет об оценке обеспечения, предложенного клиентом, то требуется заключение более опытного аналитика, так как оценка имущества представляет собой сложную процедуру. Если же требуется получить сведения у кредитного агентства, то этим может заняться работник менее квалифицированный. Эффективность работы кредитного инспектора определяется его умением давать поручения тем сотрудникам банка, которые наиболее подходят для этого.

При анализе кредитоспособности используют различные источники информации:

- материалы, которые были получены непосредственно от клиента;
- материалы о клиенте, которые имеются в архиве банка;
- сведения, сообщаемые теми, кто имел деловые контакты с клиентом (его кредиторы, поставщики, банки и т.д.);
- отчеты и другие материалы государственных и частных учреждений и агентств (отраслевые аналитические исследования, отчеты о кредитоспособности и т.д.).

Эксперты отдела кредитоспособности, в первую очередь, обращаются к архивам своего банка. Если заявитель уже получал ранее кредит в банке, то в архиве имеются сведения о задержках в погашении долга или иных нарушениях.

Важные сведения можно получить у банков и иных финансовых учреждений, с которыми заявитель имел дело. Инвестиционные и финансовые компании, банки могут предоставить сведения о размерах депозитов компании, непогашенной

задолженности, аккуратности в оплате счетов и т.д. Торговые партнеры компании сообщают данные о размерах предоставленного ей коммерческого кредита, и всем этим данным можно судить о том, эффективно ли использует клиент чужие денежные средства для финансирования оборотного капитала.

Для оценки кредитоспособности предприятия коммерческие банки используют разные методы финансового анализа состояния заемщика. Многочисленные аспекты финансового анализа, будучи соединенными в систему, отражают способность клиента погашать свой долг своевременно и в полном объеме.

Полный финансовый анализ предприятия складывается из трех частей: анализа финансового состояния, деловой активности и финансовых результатов. При этом также стоит учитывать, что акценты и содержание финансового анализа деятельности предприятия зависят от цели его проведения. В случае, когда анализ производит само предприятие для выявления своих «слабых мест», устранения ошибок в производственном процессе, возможности повышения эффективности деятельности и определения дальнейшего направления развития, указанные выше составные части детализируются до совершенно мелких аспектов функционирования предприятия. Тем не менее, для банка нет необходимости проводить финансовый анализ предприятия с такой степенью детализации, так как при кредитовании главной целью банка является оценка кредитоспособности заемщика и перспектив устойчивости его финансового положения на срок пользования кредитом.

При оценке кредитоспособности заемщика банк предусматривает и такую ситуацию, когда клиент не сможет погасить долг. Для страхования риска непогашения ссуды банк запрашивает различного рода обеспечение кредита. Тем не менее, в мировой практике считается, что банкир не должен предоставлять кредит, если у него есть предчувствие того, что будет необходимо реализовать обеспечение кредита. Из вышесказанного следует, что обеспечение кредита является страховкой на случай непредвиденного ухудшения положения клиента, тогда как при нормальном состоянии бизнеса клиента кредит будет погашаться по мере осуществления хозяйственного цикла.

Акцентировать внимание при определении кредитоспособности стоит на показателях, характеризующих способность заемщика обеспечить погашение кредита и уплату процентов по нему.

Финансовое состояние клиента определяет его способность погашать долговые обязательства; оно является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений и поэтому определяется совокупностью производственно-хозяйственных факторов.

При оценке кредитоспособности предприятия основные задачи состоят в анализе его платежеспособности и ликвидности баланса; движения, состояния и структуры активов; источников средств, их структуры, движения и состояния; относительных и абсолютных показателей финансовой устойчивости и изменений ее уровня.

Наиболее значимыми для оценки кредитоспособности являются показатели ликвидности баланса и обеспеченности заемщика собственными источниками средств.

Основной источник информации для осуществления анализа финансового состояния предприятия – это форма №1 для периодической и годовой бухгалтерской отчетности предприятия «Бухгалтерский баланс» и форма №2 для квартальной и годовой бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах».

Помимо этого, следует принять во внимание, что показатели и бухгалтерский баланс, рассчитанные на его основе, являются моментными данными, то есть характеризуют положение заемщика на дату составления отчетности, и в связи с этим анализ ликвидности баланса заемщика и финансового левериджа должен дополняться анализом рентабельности в целом и оборачиваемостью ресурсов. Данные показатели достаточно полно характеризуют тенденции, которые сложились в хозяйственной деятельности заемщика. Также для получения более объективной картины необходимо рассчитать вышеуказанные коэффициенты по состоянию на различные даты, это позволит проследить динамику изменения финансового состояния предприятия.

Финансовая отчетность является лишь одним из каналов получения информации о заемщике. К иным источникам относятся также архивы банка, обмен информацией с другими банками и финансовыми учреждениями, отчеты специализированных кредитных агентств, изучение финансовой прессы.

Банки хранят всю информацию о прошлых операциях своих клиентов. Архивы кредитного отдела позволяют установить, получал ли заявитель в прошлом займы у банка, и если получал, были ли нарушения условий договора, просрочка платежей и т.д. Бухгалтерия сообщает обо всех случаях неразрешенного

овердрафта.

Банковские отделы кредитоспособности изучают отчеты кредитных агентств, которые содержат базовую информацию о фирмах, сведения об их финансовом положении за последние пару лет, историю их деятельности. Это особенно важно, если банк ранее не имел контактов с заемщиком. Агентства могут выпускать специализированные отчеты о компаниях в определенной отрасли или группе отраслей, что также представляет интерес для банка.

В конце концов, банки и другие финансовые учреждения обмениваются конфиденциальной информацией о компаниях. Банк просит заявителя предоставить список других банков и финансовых учреждений, с которыми он ведет дела или имел отношения в прошлом. Затем банк проверяет предоставленную информацию по телефону или по почте. Он просит другие банки охарактеризовать заявителя, основываясь на прошлый опыт работы с ним.

При изучении заявки на кредит кредитный инспектор может произвести инспекцию фирмы на месте и побеседовать с главными должностными лицами. Очень важно выяснить уровень компетенции людей, которые возглавляют финансовые, маркетинговые и операционные службы, административный аппарат. Во время посещения фирмы можно выяснить многие технические вопросы, которые не были затронуты во время предварительного интервью, а также составить представление о состоянии зданий, имущества и оборудования, о поведении и привычках сотрудников и т.д.

В случае благоприятного заключения, банк приступает к разработке условий кредитного договора. Данный этап называется структурированием ссуды. В процессе структурирования банк определяет основные характеристики ссуды: вид кредита; сумму; срок выплаты; способ погашения; цену кредита; способ обеспечения и прочие условия.

Структурирование может оказать серьезное влияние на успех кредитной сделки. Если банк определил в договоре слишком напряженные сроки погашения кредита, то заемщик может остаться без капитала, необходимого для полноценного функционирования. В результате выпуск продукции не будет расти согласно первоначальным наметкам. Наоборот, если банк поставит слишком либеральные условия выплаты кредита, то заемщик будет длительное время бесконтрольно использовать кредитные средства.

Неправильное определение суммы кредита также может вызвать серьезные проблемы. Если сумма занижена, то заемщику в скором времени потребуются еще денежные средства, и первоначальный заем не будет погашен в срок. И наоборот, если клиент будет располагать излишними суммами, и затратит их на финансирование расходов, которые не были предусмотрены кредитным договором.

Первый шаг, который необходимо сделать кредитному инспектору, разрабатывая условия будущего кредита – определить вид кредита. Это зависит от цели кредита, характера операций, для финансирования которых берется кредит, возможности и источники его погашения. Выше уже было сказано, что коммерческие ссуды могут быть использованы для финансирования основных фондов компании и оборотного капитала. Средства для погашения ссуды в обоих случаях аккумулируются по-разному. Если ссуда берется для финансирования запасов или дебиторской задолженности, то средства, которые необходимы для ее погашения, образуются после продажи этих запасов или оплаты счетов покупателями продукции. Во втором случае ссуда применяется для покупки зданий, оборудования и т.д., и средства для погашения этой задолженности будут получены в процессе длительной эксплуатации этих элементов основного капитала. Понятно, что при финансировании запасов или дебиторской задолженности клиент нуждается в краткосрочном кредите, который погашается в течение нескольких месяцев, тогда как во втором случае кредит должен отвечать срокам службы оборудования и соответственно иметь более продолжительный срок - от 1 года до 30 лет.

Банк предлагает клиенту тот вид кредита и те условия погашения, которые в наибольшей степени отвечают характеру сделки, которая лежит в основе займа. В первом случае это может быть сезонная ссуда, возобновляемая кредитная линия, ссуда для пополнения оборотного капитала, а во втором – срочная ссуда, ссуда под закладную, лизинговое соглашение и т.д.

Погашение ссуды может производиться равномерными взносами на протяжении всего периода действия кредита, либо это может быть единовременный взнос по окончании срока действия кредита. В первом случае разрабатывается шкала погашения в соответствии со сроками оборачиваемости капитала.

Когда работа по структурированию ссуды закончена, кредитный инспектор должен принять принципиальное решение: отказ в выдаче ссуды или переход к окончательным переговорам о заключении кредитного соглашения. Стоит еще раз подчеркнуть, что если на одной из стадий подготовки и обследования материалов становится ясно, что какие-то важные характеристики ссуды (сумма, цель,

обеспечение, условия погашения) не соответствует политике банка в области кредитования и принятым стандартам, стоит отказаться от предоставления кредита. Поэтому, закончив структурирование ссуды, кредитный инспектор обязан еще раз оценить всю имеющуюся информацию и принять окончательное решение о целесообразности ссуды. Если заключение положительно, то работа переходит в этап переговоров об окончательных условиях кредитного соглашения, после чего проект договора должен быть предоставлен ссудному комитету банка для утверждения.

Кредитное соглашение представляет собой развернутый документ, который подписывается обеими сторонами кредитной сделки и содержит подробное изложение всех условий ссуды. Его основными разделами являются: гарантии и свидетельства; характеристика кредита; запрещающие условия; обязывающие условия; невыполнение условий кредитного соглашения; санкции в случае нарушения условий договора. Не все кредитные соглашения содержат все вышеуказанные разделы, но некоторые моменты, такие как характеристика кредита, обязанности заемщика и кредитора, что понимается под нарушением, обязательно присутствуют в договоре о кредитной сделке. Соглашение подписывают представители компании и банка, а если нужно - гарант. После этого комплект всех документов передается клиенту, а другой комплект с сопроводительными документами идет в кредитное досье банка.

Примерно так должен быть сформирован процесс кредитования в коммерческом банке. Но после выдачи кредита работа по нему не прекращается. Кредитный инспектор время от времени должен проверять состояние кредита, чтобы вовремя быть в состоянии отреагировать на возможные ухудшения процесса возврата кредита. Все данные должны быть подшитыми в досье клиента для того, чтобы в будущем использовать их при поступлении дополнительных кредитных заявок от клиента.

2 КРЕДИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ПАО

«СБЕРБАНК»

2.1 Характеристика ПАО «Сбербанк»

12 ноября 1841 года российский император Николай I подписал указ об учреждении в России сберегательных касс. Эта дата считается днем рождения Сбербанка.

Через несколько месяцев, 1 марта 1842 года, служащий Ссудной казны Николай Кристофари переступил порог только что открывшейся кассы в Петербурге. Он даже не предполагал, что становится первым клиентом финансового учреждения, история которого неразрывно переплетена с историей России.

«Сбербанк» является одним из крупнейших банков России и стран СНГ. Активы банка составляют четверть банковской системы страны. «Сбербанк» является основным кредитором российской экономики и занимает крупнейшую долю на рынке вкладов.

В региональную сеть банка входят 17 территориальных банков с 18 400 подразделениями в 83 субъектах России. Совсем недавно были введены удаленные каналы обслуживания.

В состав зарубежной сети «Сбербанка» входят дочерние банки, представительства и филиалы в 17 странах мира. Стоит отметить, что банк значительно расширил зону международного присутствия. Ранее зона ограничивалась только странами СНГ, тем не менее, в последнее время зона распространения существенно возросла. Появились представительства в Восточной и Центральной Европе (Sberbank EuropeAG) и в Турции (DenizBank). Приобретение DenizBank оказалось самым значительным за всю историю банка.

Центральный Банк России владеет 50% плюс одной голосующей акцией «Сбербанка».

Главная цель банка на 2020 год: выйти на новый уровень конкурентоспособности, благодаря которому появится возможность конкурировать с глобальными технологическими компаниями.

Основной целью «Сбербанка» является обеспечение роста инвестиционной привлекательности и сохранение лидерства на российском рынке финансовых услуг путем модернизации технологических и управленческих процессов.

ПАО «Сбербанк» — универсальный коммерческий банк, который удовлетворяет потребности различных групп клиентов в широком спектре качественных банковских услуг на всей территории России.

В интересах вкладчиков, акционеров и клиентов, «Сбербанк» стремится эффективно инвестировать привлеченные средства частных и корпоративных клиентов в реальный сектор экономики.

Основные направления деятельности «Сбербанк»:

- привлекает денежные средства юридических и физических лиц во вклады;
- размещает средства за свой счет и от своего имени;
- открывает и ведет банковские счета юридических и физических лиц,
- осуществляет расчеты по поручению клиентов;
- инкассирует денежные средства, векселя, платежные и расчетные документы и осуществляет кассовое обслуживание физических и юридических лиц;
- продает и покупает иностранную валюту в наличной и безналичной формах;
- привлекает во вклады и размещает драгоценные металлы;
- выдает банковские гарантии;
- осуществляет переводы денежных средств по поручениям физических лиц без открытия банковских счетов;
- осуществляет лизинговые операции;
- оказывает брокерские, информационные и консультационные услуги;
- осуществляет эмиссию и обслуживание банковских карт;
- осуществляет выпуск, продажу, покупку, учет, хранение и иные операции с ценными бумагами, и многое другое.

В своей деятельности «Сбербанк» руководствуется законодательством Российской Федерации, иными нормативными правовыми актами, в том числе нормативными актами Банка России, Уставом Банка.

Руководство отделениями «Сбербанк» осуществляет управляющий отделением, полномочия которого определяются доверенностью без права передоверия полномочий. На должность управляющего отделением назначается и освобождается от нее председателем территориального банка и несет персональную ответственность за работу отделения «Сбербанк» и за решение возложенных на него задач. В составе отделения «Сбербанк» сформированы следующие структурные подразделения: сектор обслуживания юридических и физических лиц, сектор кредитования.

2.2 Кредитные операции ПАО «Сбербанк»

Овердрафтное кредитование. Овердрафтный кредит помогает покрывать кассовый разрыв. Банк предоставляет услугу клиентам с устойчивым финансовым положением и с отсутствующими просроченными задолженностями – как перед бюджетными, так и перед внебюджетными фондами. В рамках овердрафтного кредитования корпоративных клиентов, являющимися юридическими лицами, Сбербанк предоставляет следующие виды кредитования: «Индивидуальный овердрафт», «Экспресс-овердрафт» и «Овердрафт с общим лимитом».

Условия овердрафтного кредитования:

- предоставляется на срок до 1 года;
- наличие кредитной истории в Сбербанк необязательно;
- лимит устанавливается сроком до 30 дней и пересматривается ежемесячно;
- сумма лимита зависит от среднемесячной выручки за 3 месяца;
- может предоставляться без какого-либо обеспечения.

Погашение задолженности по овердрафту:

- Периодичное ежемесячное погашение. Ссудный счет обнуляется через 30-90 календарных дней, с момента образования ссудной задолженности в зависимости от финансового состояния заемщика;
- Потраншевое погашение. Происходит через 30-90 календарных дней после момента выдачи в зависимости от финансового состояния заемщика.

Экспресс-овердрафт. Предоставляется лицам со стабильно функционирующим бизнесом. Заявки рассматриваются в упрощенном порядке в течение 8 рабочих дней.

Рефинансирование кредитов в других банках.

ПАО «Сбербанк» предоставляет кредиты для погашения текущей задолженности перед третьими кредиторами, включая кредиты в других банках. При этом за счет кредита может быть погашена только сумма основного долга, начисленные проценты и иные платежи оплачивает сам Заемщик.

Обязательным условием кредитования является отсутствие просроченной задолженности по кредиту, который Заемщик хочет рефинансировать.

Кредиты с применением векселей.

Данный вид кредита выдается под специальную процентную ставку с использованием векселей ПАО «Сбербанк».

Срок финансирования при приобретении векселей в рамках финансирования текущей деятельности составляет до 3 лет, инвестиционных проектов – до 10-15 лет.

Возможности данного кредитования:

- Возможно в рамках одного договора одновременное предоставление кредитных средств, как с целью приобретения векселей, так и с другой целью;
- По кредитам, либо части кредита, направленным на цели приобретения векселей, устанавливается специальная процентная ставка, которая учитывает отсутствие расходов банка по привлечению ресурсов.

Процентные ставки устанавливаются индивидуально и зависят от ряда параметров, в том числе от финансового состояния заемщика, срока кредитования, объема и качества предоставленного обеспечения.

Установление специальной процентной ставки возможно только на часть кредита, которая используется на приобретение векселей, и в случае, если сроки платежа по всем приобретенным за счет кредита векселям синхронизированы с плановыми сроками его погашения, либо наступают позже сроков погашения кредита.

Кредитование субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

Цели кредитования:

- Финансирование дефицита бюджета;
- Погашение муниципальных и государственных долговых обязательств;
- Реализация государственных проектов и программ;
- Финансирование долгосрочных целевых программ.

Кредиты предоставляются сроком до 3 лет или в соответствии со сроками реализации проектов. Оформление обеспечения по кредиту является не обязательным.

Отраслевое кредитование.

Жилая недвижимость. Проектный бридж. Целью является финансирование начальных этапов жилищного строительства: приобретение проектных компаний или прав на землю и расходов на разработку разрешительной документации. Срок кредитования до 2 лет. Обеспечением является ипотека приобретаемого земельного участка; залог 100% акций/долей застройщика с заключением договора на акционерном уровне, обеспечивающем соблюдение интересов банка; личное поручительство бенефициаров; залог векселей банка на оплату текущих процентов на 2 квартала. Сумма кредитования от 250 миллионов рублей, не более 50% от стоимости приобретаемых прав и расходов на получение разрешения на строительство. Обязательным условием кредитования является наличие ГПЗУ, опыт застройщика более 3 лет жилищного строительства совокупной площадью не менее 50 тысяч квадратных метров. Возвратность кредита обеспечивается экономикой приобретаемого проекта с условием привлечения проектного финансирования.

Мезонинное финансирование. Целью кредитования является замещение собственных средств, возмещение ранее понесенных затрат, приобретение новых площадок с регрессом на действующие и новые кредитуемые проекты. Срок кредитования до 5 лет, при комплексной застройке – до 7 лет. Обеспечением кредита является залог 100% долей/акций холдинговой компании, заключение договора на акционерном уровне, который обеспечивает соблюдение интересов банка. Сумма кредитования от 500 миллионов рублей, которая определяется из возможности погашения кредита и мезонина от потоков финансируемого проекта без требований к строительной готовности. Обязательным условием кредитования является наличие проектного финансирования банка.

Финансирование под залог будущей прибыли. Финансирование начальных этапов реализации новых проектов, в том числе приобретение земельных участков, под будущую прибыль действующих проектов жилищного строительства, реализуемых застройщиком. Срок кредитования до 3 лет. Обеспечением кредита является залог 100% долей/акций застройщика по действующим проектам и залог 100% долей/акций застройщика по кредиту, личное поручительство бенефициаров, поручительство застройщика по действующим проектам. Сумма кредитования зависит от доли будущего чистого потока от действующих проектов: до 50% при поэтапной выдаче по мере поступления средств по договорам участия в долевом строительстве на счета, открытые в ПАО «Сбербанк»; и до 35% при единовременной выдаче.

Проектное финансирование. Финансирование затрат по строительству объекта жилой недвижимости. Срок кредитования до 5 лет, при комплексной застройке – до 7 лет. Обеспечением кредита являются имущественные права на строящиеся площади и земельный участок под объектом строительства, а также иные виды обеспечения. Структура обеспечения определяется индивидуально по каждому проекту. Сумма кредита составляет до 60% бюджета проекта, до 70% для объектов с высокой степенью готовности, или при предоставлении комплементарного кредита под более высокую процентную ставку. Обязательным условием кредитования является досрочное погашение задолженности при реализации площадей.

Проектное финансирование с применением эскроу-счетов. Финансирование затрат по строительству объекта жилой недвижимости. Срок кредитования до 5 лет, при комплексной застройке – до 7 лет. Обеспечением кредита являются имущественные права на строящиеся площади и земельный участок под объектом на инвестиционной фазе, ипотека построенных квартир — на эксплуатационной фазе, а также иные виды обеспечения. Структура обеспечения определяется индивидуально по каждому проекту. Сумма кредита составляет до 85% бюджета проекта. Процентная ставка является средневзвешенной, она зависит от размера средств участников долевого строительства на счетах эскроу в ПАО «Сбербанк». Обязательным условием является списание средств со счетов эскроу в погашение кредита после раскрытия счетов эскроу в пользу застройщика.

Финансирование под залог построенного жилья. Финансирование на проектные работы, затраты на приобретение земли и иные цели, рефинансирование кредитов, в том числе кредитов Сбербанка. Кредит может являться собственным участием при финансировании банком новых проектов. Сумма кредита составляет до 60% от рыночной стоимости квартир. Продажи квартир в течение 3-5 лет для получения максимальной прибыли.

Существует кредитование **коммерческой недвижимости** и **кредитование исполнителей подрядных контрактов под конкретный контракт.**

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Банки, являясь, по сути, коммерческими предприятиями, накладывают коммерческий характер и на всю систему их деятельности по кредитованию. В

первую очередь, исходя из принципа прибыльности банковского хозяйства, банковские ссуды являются платными. Банки как торговые предприятия торгуют, в первую очередь, своими ресурсами, размещая их в кредитных операциях. Именно поэтому, в нормальном (бескризисном, безинфляционном) хозяйстве для банков, выступающих, прежде всего как крупные кредитные институты, доход от кредитной деятельности является основополагающим.

Размер кредитного продукта банка зависит не только от объема его собственных средств, но и от привлеченных ресурсов. В современной рыночной системе торговать большим объемом средств можно лишь тогда, когда банк дополнительно привлекает средства своих клиентов. Так как банк привлекает ресурсы не для себя, а для других, то оказывается, что объем кредитного продукта, становится тем выше, чем больше масса аккумулируемых им на началах возвратности денежных средств.

Особенность современной системы кредитования состоит в ее зависимости не только от привлеченных и собственных ресурсов, но и от определенных норм, которые устанавливает Центральный Банк для коммерческих банков, осуществляющих кредитование клиентов.

Центральный Банк России, к примеру, регламентирует норму обязательных отчислений в центральные резервы. Есть и другие нормативы, в том числе в виде минимальных денежных резервов, создаваемых в коммерческом банке, в форме регламентации объемов особо крупных кредитов, параметров ликвидности баланса банка, когда обязательства банка соизмеряются с резервом ликвидных средств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 03.02.1996 № 17-ФЗ «О банках и банковской деятельности» с изменениями и дополнениями.
2. Федеральный закон "О банках и банковской деятельности" от 02.12.1990 N 395-1.
3. Организация деятельности коммерческого банка/Пещанская И.В. Учеб.пособие – М.Инфра-М, 2007, - 320с.
4. Банковская социология/Варьяш И.Ю. СПб «Альфа» - 2003г, - 256с.
5. Коммерческие банки и их операции/Макарова О.М., Сахарова Л.С. М.: «Банки и биржи» - 2003г, - 314с.

6. Деньги. Кредит. Банки./под ред. О. И. Лаврушина. М: «Финансы и статистика», 2007г, - 464с.
7. Деньги, кредит, банки./Под редакцией Е.Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ, 2003, 191с.
8. Банковское дело/Лаврушин О.И. М: Финансы и статистика 2000г, - 344с.
9. Финансы. Денежное обращение. Кредит./ Г. М. Колпакова; М: “Финансы и статистика”, 2000г, - 496с.
10. Банковские операции: маркетинг, анализ, расчеты./В. Е. Черкасов, Л. А. Плотичина - М., МЕТАИНФОРМ, -2001, - 458 с.
11. Российские банки: на исходе золотого века./Дмитриев О. В. Учеб. пособие. - М.: Инфра-М, 2005г, - 200 с.
12. Организация деятельности коммерческого банка./Пещанская А. Р. Учебник. – М.: Информационно-издательский дом «Филин», 2006г, – 430 с.
13. <https://www.sberbank.ru/ru/legal>