

Содержание:

Введение

Актуальность темы исследования. Президент РФ В.В. Путин постоянно обращает внимание на эффективность функционирования банковской системы страны, предлагая за счет наших резервов реализовать программу докапитализации ведущих отечественных банков.

Главным источником повышенных инвестиций могли бы стать активы наших банков: доля инвестиционных кредитов с 1,5% могла бы шаг за шагом быть повышена до 10%. Постепенно надо стремиться к тому, чтобы не менее половины инвестиций шло за счет инвестиционного кредита на началах возвратности и окупаемости.

Процесс экономических преобразований в России начался с реформирования банковской системы, которая продолжает развиваться и модернизироваться и в настоящее время. Коммерческие банки стали ценным звеном рыночной системы функционирования экономики.

В настоящее время национальным кредитным организациям необходимо активно использовать накопленный зарубежный и отечественный опыт в сфере операций кредитования физических лиц на потребительские нужды.

Коммерческим банкам необходимо выработать единые принципы, применять оптимальные методы и сформировать инструментарий рационального участия в данной сфере банковского бизнеса. Все это свидетельствует об исключительной важности построения четкого и адекватного комплексного механизма потребительского кредитования, как для самих коммерческих банков, так и для национальной экономики в целом.

Банковская конкуренция в современной России развивается как в ценовой, так и в неценовой формах; в современных условиях особое значение для достижения кредитной организацией конкурентных преимуществ приобретает дифференциация банковских продуктов, а также совершенствование технологий обслуживания клиентов.

Цель курсовой работы - рассмотреть виды кредитных операций и кредитов; формы и перспективы развития на примере ПАО «Сбербанк России».

Для достижения поставленной цели были поставлены и решены следующие задачи:

- рассмотреть основные принципы кредитования и привести классификацию банковских кредитов;
- дать характеристику коммерческого банка ПАО «Сбербанк России»;
- охарактеризовать основные формы кредитования в КБ «Сбербанк России».

Объектом исследования являются кредитные отношения в коммерческом банке, в частности, в ПАО «Сбербанк России».

Теоретической и методологической основой исследования выступили труды российских и зарубежных ученых-экономистов по теории денег, финансов и кредита, раскрывающие экономическую природу кредита и функциональное назначение процесса кредитования.

Значимый вклад в исследование особенностей, проблем кредитной активности российских банков, их соответствия международным требованиям внесли С.А. Андрюшин, О.Н. Афанасьева, Г.Н. Белоглазова, В.П. Битков, Е.Ф. Жуков, В.Ю. Катасонов, А.М. Мотохин, И.А. Смарагдов. Процедуры оценки кредитоспособности заемщиков, показатели устойчивости, рейтинговые модели в банках анализировали О.Н. Афанасьева, В.В. Глущенко, Л.П. Кроливецкая, А.В. Моргунов.

Информационно-эмпирическая база исследования включает в себя законодательные акты Российской Федерации; нормативные документы Банка России, Министерства экономического развития и торговли РФ, Министерства финансов РФ; статистические данные Федеральной службы государственной статистики; отчетные данные Сберегательного банка РФ; практические материалы коммерческих банков; публикации в специализированных экономических изданиях и сети Интернет.

Глава 1 Теоретические основы системы кредитования

1.1 Классификация банковских кредитов

Банковский сектор является основой для нормального, эффективного функционирования рыночного механизма, развития экономики. Кредитование производства и товарооборота является наиболее важной и отличительной чертой деятельности банков по сравнению с другими финансовыми и нефинансовыми организациями. [10, 156с.]

Закон РФ «О банках и банковской деятельности» определяет коммерческий банк как кредитную организацию, имеющую исключительное право осуществлять в совокупности в целях получения прибыли, следующие банковские операции: привлекать во вклады денежные средства физических и юридических лиц; размещать указанные средства от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, срочности, платности; открывать и вести банковские счета физических и юридических лиц.

Основной целью деятельности банка как коммерческого предприятия является получение прибыли. Главной особенностью работы банка как коммерческого предприятия является то, что для получения прибыли банк вкладывает в доходные, но рискованные операции денежные средства клиентов, которые он должен им вернуть. Иными словами, он покупает на рынке денежные средства клиентов на условиях возвратности, срочности и за плату (в форме процента) и продает их на рынке от своего имени по более высокой цене. [3, 221с.]

При этом размещение (продажа) кредитных ресурсов банка должна осуществляться на тех же принципах возвратности, срочности, платности, что и привлечение, независимо от того, в какие финансовые и нефинансовые активы он их вкладывает. Поэтому он должен размещать денежные средства в кредиты, обеспечивая возвратность этих средств. Следствием этого является относительно более высокая ликвидность банковских активов по сравнению с другими коммерческими предприятиями.

Именно через кредитные организации - банки - реализуются функции кредита как абстрактной экономической категории: перераспределительная, эмиссионная, регулирующая, контрольная.

Кредитные операции составляют основу активной деятельности коммерческих банков, поскольку, во-первых, их успешное осуществление ведет к получению

основных доходов, способствует повышению надежности и устойчивости банков, а неудачам в кредитовании сопутствует банкротство. Во-вторых, банки призваны аккумулировать собственные и привлеченные ресурсы для кредитования инвестиций в развитие экономики страны. [6, 11с.]

Распределяя денежные средства, банки, как основная составляющая кредитной системы, руководствуются соображениями наиболее эффективного размещения денежных средств, т.е. вложения их в отрасли производства, бизнеса, в котором предполагается получение высокого уровня прибыли – выше процентов за пользование ссудой.

Кредитный рынок

Субъекты кредитного рынка (институциональный сегмент)

Субъекты кредитного рынка (продуктовый сегмент)

Ценовой блок

Инфраструктура

Правовая инфраструктура

Кредиторы

Кредитные продукты

Институциональная инфраструктура

Заемщики

Рис. 1 Структура кредитного рынка

Коммерческие банки осуществляют активные и пассивные операции. Пассивные операции банков - это деятельность банка, направленная на формирование собственных и привлеченных источников средств для их дальнейшего использования для проведения операций и получения дохода. Уровень развития пассивных операций определяет размер банковских ресурсов, и, следовательно, масштабы кредитной политики банка. Важное место в пассивах занимают кредиты, получаемые от других банков.

К активным операциям банка относятся кредитные операции (т.е. выдача ссуд). Ссуда банковская - это то же самое, что активный банковский кредит. Выданные кредиты занимают либо основное, либо одно из основных мест в структуре активов коммерческих универсальных банков как в России, так и за рубежом. Кредитование хозяйствующих субъектов, физических лиц, органов государственного и муниципального управления является основной функцией банковских систем во всех странах мира. На кредиты, выданные предприятиям, организациям, банкам и физическим лицам в настоящее время приходится более 65% активов в целом по банковской системе России.

Основными типами кредиторов на кредитном рынке выступают коммерческие банки, Центральный банк (в качестве кредитора последней инстанции для коммерческих банков), небанковские кредитные организации, а также иные институты (государственные и муниципальные бюджетные органы, специализированные фонды и др.). Сравнительная характеристика различных типов кредиторов приведена в таблице (Приложение 1).

Рынки кредитования различных категорий клиентов (субъектов кредитного рынка), выступающих заемщиками, имеют существенные различия с точки зрения уровня риска, доходности и иных аспектов, определяющих интенсивность конкурентной борьбы в соответствующих сферах. Иными словами, клиентский фактор является одним из важнейших критериев структурирования (сегментации) кредитного рынка. [18, 139с.]

В качестве второго структурного звена кредитного рынка необходимо выделить продуктовый сегмент. В современной теории денежно-кредитных отношений превалирует точка зрения, согласно которой фактическим объектом купли-продажи на кредитном рынке выступают не деньги как таковые, а кредитные продукты (как разновидность банковских продуктов).

При этом следует отметить, что в научной литературе (как отечественной, так и зарубежной) на сегодняшний день не выработан единый подход к определению категории «банковский продукт», а также близких по смыслу понятий «банковская услуга» и «банковская операция». В практической деятельности вышеуказанные термины также нередко смешиваются.

В настоящее время можно выделить два основных подхода к рассматриваемой проблеме. Сторонники «денежного подхода», в частности, Г.С. Панова, не делают четкого разграничения между понятиями «банковская услуга» и «банковская

операция», акцентируя внимание на денежной составляющей как ключевой характеристике деятельности банка. [7, 20с.]

Соответственно услуги коммерческого банка определяют как проведение банковских операций по поручению клиента в его пользу за определенную плату. Банковская операция представляет собой конкретное проявление в денежной форме банковских функций, затрагивающих отношения кредитной организации с различными субъектами воспроизводства, на практике.

Кредитная операция – целенаправленные практические действия (упорядоченная, согласованная совокупность действий, направленных на удовлетворение потребности клиента в кредите и в получении банком прибыли) кредитных работников банка в процессе кредитного обслуживания заемщиков, форма воплощения в действительность кредитного продукта. Кредитная услуга – результат банковской кредитной операции, т.е. итог или полезный эффект кредитной операции.

Кредит как банковский продукт – это, во-первых, сумма денег, предоставляемая банком заемщику и удовлетворяющая базовым признакам кредита, отражающим его специфическую экономическую и правовую природу. [12, 17с.]

Во-вторых, это конкретный способ (технология, регламентные процедуры, разработанные банком), каким банк оказывает или готов оказать кредитную услугу нуждающемуся в ней клиенту, т.е. упорядоченный, внутренне согласованный и документально оформленный комплекс взаимосвязанных финансовых, юридических, организационных, технико-технологических, информационных и иных действий (процедур), составляющих целостный регламент взаимодействия сотрудников банка (подразделений, связанных с кредитным процессом) с клиентом, единую и завершенную технологию кредитного обслуживания клиента.

Банковские продукты создаются на определенных направлениях деятельности (кредиты, депозиты, инвестиции, валютные операции и т. д.).

При этом каждому продукту соответствует услуга, которая представляет собой процесс создания банковского продукта (кредитование, организация расчетного процесса, депозитные услуги и др.). В свою очередь, банковская услуга предполагает осуществление операций, т. е. конкретный вид действий по созданию банковской услуги (в нашем случае – кредитования). [20, 128с.]

Третьим структурным звеном рынка кредитных продуктов выступает ценовой блок, включающий базовые ценовые характеристики кредитных продуктов, сложившиеся на рынке в данный момент времени:

- процентные ставки по ссудам (уровень которых обычно зависит от величины ставки рефинансирования Центрального Банка, а также размера процентных ставок на рынке межбанковского кредитования);
- комиссии банков, связанные с предоставлением и обслуживанием кредитов;
- накладные расходы, связанные с оформлением кредитной и залоговой документации (нотариальное заверение сделок, расходы по оценке, страхованию и мониторингу залогов и др.);
- штрафы, пени и неустойки, взимаемые с заемщиков при нарушении обязательств по кредитным соглашениям. [17, 22с.]

Кредит (в переводе с латинского - долг, ссуда) - это система экономических отношений, выражающаяся в движении имущества или денежного капитала, предоставляемых в ссуду на условиях возвратности, срочности, обеспеченности и, как правило, за плату в виде процента.

Кредит выступает в двух главных формах: коммерческого и банковского, которые различаются по составу участников, объекта ссуд, динамике, величине процента и сферы функционирования.

Коммерческим кредитом называют кредит, предоставляемый одним функционирующим предпринимателем другому в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Коммерческий кредит оформляется векселем, его объектом является товарный капитал. Он обслуживает круговорот промышленного капитала, движение товаров из сферы производства в сферу потребления. Основная цель этой формы кредита - ускорение процесса реализации товаров, а, следовательно, извлечения прибыли. [13, 130с.]

В современных условиях на практике применяются в основном три разновидности коммерческого кредита:

- кредит с фиксированным сроком погашения;
- кредит с возвратом лишь после фактической реализации заемщиком поставленных в рассрочку товаров;

- кредитование по открытому счету, когда поставка следующей партии товаров осуществляется до момента оплаты предыдущей поставки.

Банковский кредит более эластичный, он преодолевает границы коммерческого кредита, расширяет его масштабы, повышает обеспеченность, не ограничен направлением, сроками и суммами кредитных сделок.

Коммерческий кредит обслуживает лишь обращение товаров, банковский кредит - и накопление капитала, превращая в капитал часть денежных доходов и сбережений. Банки гарантируют кредитоспособность заемщикам. [9, 142с.]

Банковский кредит предоставляется банками и другими кредитно-финансовыми учреждениями предпринимателям и другим заемщикам в виде денежной ссуды. Объектом банковского кредита выступает денежный капитал, обособившийся от промышленного. Сделка ссуды здесь отделена от актов купли-продажи. Заемщиком может быть фирма, государство, личный сектор, а кредитором - кредитно-финансовые учреждения.

Кредит имеет место не с момента подписания сторонами кредитного договора, а с момента реального предоставления соответствующей суммы заемщику. Банк ограничивает контингент заемщиков кредитоспособными заемщиками (т.е. способными вернуть ссуду и уплатить проценты).

Предоставляя ссуду, банки преследуют цель не только оказания временной финансовой помощи заемщику, но и получения дохода в виде процента от кредитных операций. Поэтому цель системы кредитования двояка: с одной стороны, обеспечение возврата ссужаемых средств, с другой стороны, обеспечение получения банком дохода от кредитных операций.

Формы банковского кредитования **как процесса размещения денег:**

- классическая операция кредитования, когда заемщику выдается известная сумма денег (наличными или безналичными) в соответствии с кредитным договором и ожидается, что последний вернет свой долг также деньгами;

- операции (с векселями, аккредитивами, счетами-фактурами), которые с определенной долей условности можно приравнять к кредитным; их мы детально не рассматриваем в силу ограниченности объема работы. [10, 178с.]

Содержание кредитных операций (банковское кредитование как определенные действия участников кредитных операций) - совокупность отношений между

банком как кредитором и его заемщиком по поводу предоставления заемщику определенной суммы денег для целевого (как правило) использования, их своевременного возврата, получения от заемщика платы за пользование предоставленными в его распоряжение средствами.

Технологически кредитные операции (кредитный процесс) являются одними из самых сложных банковских операций и включают прием заявочных документов на получение кредита, оценку кредитоспособности заемщика, оценку рисков, сопровождающих кредитование, принятие решения о выдаче ссуды, разработку условий кредитной сделки, подписание договоров, открытие ссудного счета и зачисление на него суммы выдаваемого кредита, наблюдение за заемщиком в части целевого использования ссуды и своевременности ее погашения и уплаты процентов (мониторинг кредитов), работу с невозвращаемыми и проблемными кредитами. [6, 13с.]

Банковский кредит - отдельная самостоятельная форма кредита наряду с коммерческим, государственным, международным и др. Банковские кредиты бывают активные **и** пассивные. **В первом случае** банк дает кредит, т.е. выступает кредитором, **во втором** - берет кредит, т.е. является заемщиком. Банк может входить в кредитные отношения (брать или давать кредиты) с другими банками (кредитными организациями), включая Центральный банк, выполняя активную или пассивную функцию. В этом случае имеет место межбанковское кредитование. Кредитные отношения банка со всеми другими предприятиями, организациями, учреждениями и физическими лицами (нефинансовым сектором экономики), носят другой характер - здесь банк почти всегда является стороной, дающей кредит.

1.2 Оптимизация видов банковского кредита

Все разнообразие банковских кредитов объединяют по ряду признаков в технологически однородные группы, которые принято называть видами банковских кредитов. Все банковские ссуды делятся на кредиты физическим лицам и кредиты юридическим лицам (хозяйственным предприятиям, органам государственного и муниципального управления, нерезидентам).

Так, при кредитовании физических лиц заемные средства, как правило, используются на потребительские цели; кредитование юридических лиц предполагает направление кредитных ресурсов на осуществление текущей или инвестиционной деятельности предприятий (т.е. производительные цели). [3,

237с.]

Кредитование физических и юридических лиц предполагает разный подход к организации кредитной работы банков: порядка взаимодействия структурных подразделений, методов анализа кредитоспособности клиентов, технологии кредитования и ряда других аспектов. В рамках индустрии кредитования корпоративных клиентов целесообразно выделить такие сегменты, как рынок кредитования предприятий финансового (банки, страховые компании, финансовые органы государственных и муниципальных образований) и нефинансового секторов (с подразделением на сферы малого, среднего и крупного бизнеса).

Авторы учебника для студентов под редакцией О.И. Лаврухина тоже различают в современной системе кредитования две категории кредитов: предоставляемые юридическим и физическим лицам.

К основным видам банковских кредитов, предоставляемых юридическим лицам, относятся:

- межбанковский кредит;
- кредит на финансирование оборотных средств (в том числе факторинг и вексельный кредит);
- инвестиционный кредит (в том числе синдицированный кредит, проектное финансирование);
- лизинг.

Кредиты физическим лицам включают следующие основные виды:

- потребительский кредит;
- ипотечный кредит;
- микрокредит,
- социальный кредит. [7, 19с.]

В мировой банковской практике нет единой классификации банковских кредитов. Это связано с различиями в уровне развития банковских систем в разных странах, сложившимися в них способами предоставления кредитов.

Чаще всего в экономической литературе встречается классификация кредитов по следующим признакам: по назначению (цели кредита); по сфере использования; по срокам пользования; по обеспечению; по способу выдачи;

по способу погашения; по видам процентных ставок; по размерам.

По назначению (цели кредита) банковские кредиты могут быть поделены на следующие группы:

- промышленные ссуды, которые предоставляются предприятиям и организациям на развитие производства, покрытие расходов по покупке сырья, материалов и т.п.;
- сельскохозяйственные ссуды, которые предоставляются производителям сельхозпродукции и агропромышленным предприятиям в целях содействия их деятельности по обработке земли, сбору урожая и т.д.;
- потребительские ссуды, которые предоставляются физическим лицам на неотложные нужды, ремонт и покупку автомобилей, квартир, домов и др.;
- органам государственного и муниципального управления;
- ипотечные ссуды, выдаваемые под залог недвижимости в целях строительства, приобретения или реконструкции жилья. [18, 148с.]

Иногда авторы добавляют еще две группы – торговые и инвестиционные ссуды. Приведем еще одну классификацию видов банковских кредитов:

По экономическому назначению кредита:

- связанные (целевые) и несвязанные.

По форме предоставления кредита:

- предоставляемые в безналичном порядке;
- предоставляемые наличными деньгами (кредитование физических лиц).

По технике предоставления кредита:

- одной суммой; кредиты с овердрафтом; открытие кредитной линии; комбинированные варианты.

По способу предоставления кредита:

- индивидуальный (предоставляемый заемщику одним банком);
- синдицированный.

По времени и технике погашения кредита:

- погашаемые одной суммой в конце срока;
- погашаемые равными долями через равные промежутки времени;
- погашаемые неравными долями через различные промежутки времени. [13, 144с.]

Наиболее распространенной формой кредита в последнее время стал потребительский кредит - продажа торговыми предприятиями потребительских товаров с отсрочкой платежа или предоставление банками ссуд на покупку потребительских товаров, а также на оплату различного рода расходов личного характера. Главный отличительный признак - целевая форма кредитования физических лиц. В соответствии с этим кредиты бывают:

- кредит на цели - на приобретение определенных дорогостоящих предметов длительного пользования (мебель, бытовая техника, автомобили и т.п.). При этом расчеты с магазином банк производит самостоятельно безналичным путем - клиент денег на руки не получает;
- кредит на нужды - на неотложные нужды (свадьба, плата за обучение, ремонт и т.п.), определяемый в первую очередь тем, что клиент получает на руки наличные средства. Кроме того, как правило, максимальная сумма такого кредита больше, чем товарного кредита, да и проценты ниже. Однако оформление его занимает в среднем от двух до пяти дней. [20, 204с.]

В отличие от других кредитов объектом потребительского кредита бывают и товары, и деньги. Товарами, продаваемыми в кредит, как и оплачиваемыми за счет банковских ссуд, являются предметы потребления длительного пользования. Субъектами кредита, с одной стороны, выступают кредиторы - коммерческие банки, учреждения потребительского кредита, магазины и другие предприятия, а с другой стороны - заемщики - люди.

Потребительский кредит существует в двух формах - прямой потребительский кредит (без посредничества торговых фирм, например, в виде кредитных карт, платежных карт); с поручительством торговых фирм (банк заключает договор с торговой фирмой о кредитовании ее покупателей, а фирма берет на себя

поручительство по долговым обязательствам покупателей-заемщиков перед банком и заключает договор с покупателями об условиях кредита, погашаемого частями. [3, 275с.]

Эти договоры передаются банку, который выплачивает фирме 80-90% суммы кредита, а остальную часть зачисляет на особый блокированный счет, являющийся гарантией погашения кредита в срок. Покупатель погашает кредит по частям, купленные им в кредит товары служат обеспечением платежа. В случае непогашения в срок кредита соответствующие суммы взыскиваются банком с блокированного счета.

Кредитование с помощью кредитных карт представляет собой метод кредитной линии путем открытия специального пластикового ссудного счета с дебетовым лимитом (максимальной суммой задолженности). Основными структурными характеристиками кредита по пластиковой карте являются ежемесячная сумма платежа заемщика, включающая уплату процента, комиссий и погашения ссуды, штрафы за просроченные платежи. [11, 15с.]

В пределах предоставленного лимита клиент-заемщик может расплачиваться в магазинах, с предприятиями сферы потребительских услуг (гостиницы, рестораны, приобретение билетов на дальние поездки и т.п.) безналичными деньгами, списываемыми с пластикового счета. Лимит кредитной карты устанавливается в зависимости от уровня дохода заемщика.

Классификация потребительских кредитов может быть проведена по нескольким признакам, например, по объекту кредитования, по субъектам кредитования, по срокам кредитования, по обеспечению и методу погашения, по условиям предоставления, по методу взимания процентов.

По субъектам кредитования существуют потребительские кредиты, предоставляемые заемщикам банком; торговыми организациями; частными лицами (так называемые частные потребительские ссуды); учреждениями небанковского типа (ломбардами, пенсионными фондами и т.д.); непосредственно на предприятиях и в организациях, в которых они работают.

По срокам кредитования потребительские кредиты делят на:

- краткосрочные - от 1 дня до 1 года;
- среднесрочные - 1-5 лет. В других источниках - от нескольких месяцев до 2-3 лет;

- долгосрочные - свыше 5 лет. [9, 127с.]

По обеспечению потребительские кредиты бывают обеспеченные и необеспеченные (бланковые - выдаются первоклассным заемщикам без использования какой-либо формы обеспечения возвратности кредита).

Обеспеченные ссуды являются основной разновидностью современного банковского кредита. Обеспечение потребительских ссуд разнообразно: залог приобретаемых товаров; поручительства третьих лиц (физических лиц, работодателя); финансовые активы заемщика (ценные бумаги, паи в инвестиционных фондах и т.п.); объекты недвижимости (дачные и садовые участки, строения). В ипотечном жилищном кредитовании в качестве обеспечения используется залог недвижимости. Обеспечение не гарантирует погашения кредита, но значительно снижает риск его невозврата. [12, 18с.]

В зависимости от формы обеспечения их принято подразделять на залоговые, гарантированные и застрахованные. Однако в практической деятельности российских банков принято деление банковских кредитов в зависимости не от формы, а от качества обеспечения. Выделяют обеспеченные, недостаточно обеспеченные и необеспеченные кредиты.

По методу погашения различают:

- кредит с разовым погашением (noninstallment). Сюда относят текущие счета, открываемые покупателем на срок 1-5 месяца в универмагах и других предприятиях розничной торговли; в пределах предоставленных кредитов они покупают товары и, по истечении установленного срока, единовременно погашают свою задолженность. Потребительский кредит с разовым погашением включает также кредиты в виде отсрочки платежа (за услуги коммунальных предприятий, врачей и медицинских учреждений);

- кредит с рассрочкой платежа (installment), погашение задолженности по кредиту и процентов осуществляется единовременно. Кредиты с рассрочкой делятся на равномерно погашаемые (ежемесячно, ежеквартально) и неравномерно погашаемые (сумма платежа меняется). [10, 159с.]

По условиям предоставления различают кредиты разовый и возобновляемый (револьверный).

По методу взимания процентов ссуды классифицируют следующим образом:

- ссуды с удержанием процентов в момент ее предоставления;
- ссуды с уплатой процентов в момент погашения кредита;
- ссуды с уплатой процентов равными взносами на протяжении всего срока пользования (ежеквартально, один раз в полугодие или по специально оговоренному графику).

Ипотечный кредит - один из самых «старых» видов кредита. Он существовал еще в Древней Греции и Древнем Риме. В настоящее время во многих странах мира он используется как способ финансирования в основном двух отраслей экономики: жилищного строительства и сельского хозяйства. [6, 4с.]

Ипотечные ссуды выдаются под залог недвижимости с целью строительства, приобретения или реконструкции жилья. Характерными технологическими особенностями ипотечного кредита являются:

- целевая направленность - финансирование развития объектов недвижимости (строительство и приобретение объектов недвижимости, включая земельные участки, мелиорацию сельскохозяйственных угодий);
- обеспечение кредита обязательно в форме залога объектов недвижимости;
- долгосрочность (от 3-5 до 25 лет);
- эмиссия специальных ипотечных ценных бумаг — закладных (договоров залога), ипотечных облигаций, обеспеченных недвижимостью, находящейся в залоге у кредитора. Ипотечные ценные бумаги служат инструментом рефинансирования ипотечных операций банков. [3, 397с.]

К перечисленным особенностям ипотечного жилищного кредита необходимо добавить систему государственной поддержки (налоговые льготы, субсидирование процентной ставки, прямая компенсация части кредиторской задолженности заемщика), направленную на повышение доступности кредита для средне- и низкодходных групп населения.

Из-за долгосрочности ипотечного кредита перед банками-кредиторами встает проблема восстановления (рефинансирования) ресурсов для дальнейших кредитных операций. Она решается путем функционирования рынка закладных (договоров залога) или ипотечных облигаций, обеспеченных закладными. Банки продают эти ценные бумаги, обеспеченные недвижимостью, и тем самым

восстанавливают свои кредитные ресурсы, выдавая новую серию ипотечных кредитов. Инвесторы на фондовом рынке приобретают ипотечные ценные бумаги, которые являются доходными и надежными.

Инвестиционный кредит выдается заемщику на финансирование капитальных затрат: на строительство новых предприятий, цехов, участков, на закупку и монтаж оборудования, на реконструкцию и техническое перевооружение производства. Инвестиционные кредиты, в зависимости от сооружаемого объекта или масштабов реконструкции, в основном среднесрочные и долгосрочные (более одного года). [18, 162с.]

Долгосрочные и среднесрочные инвестиционные кредиты - это крупные кредиты для банка. Чтобы уменьшить риски по крупным кредитам, банки часто образуют кредитные синдикаты для совместного финансирования инвестиционных проектов. Такие инвестиционные кредиты называются синдицированными, или консорциальными. Инвестиционные кредиты заемщики погашают частями.

Процентные ставки по этим кредитам обычно выше, чем по краткосрочным. Оплата синдицированного кредита производится заемщиком пропорционально роли и сумме участия каждого банка. При этом банку-руководителю оплачивается специальное вознаграждение. В состав сумм оплаты входят процент за пользование кредитом и сумма издержек банков по организации кредитной сделки.

Возвратность крупных кредитов обеспечивается, как правило, государственными бюджетными гарантиями, гарантиями местных бюджетов, крупными банками-гарантами. [20, 166с.]

К инвестиционному кредитованию относится так называемое проектное финансирование, которое включает комплексное финансирование на возвратной основе разработку инвестиционного проекта, его согласование, экспертизу, реализацию. Этот вид кредитования используется в случае строительства новых предприятий, крупных цехов, крупных инфраструктурных объектов (тоннелей, мостов, гидротехнических сооружений), освоения новых месторождений и т.п.

В основе принятия решения о проектном финансировании лежит оценка эффективности инвестиционного проекта, возможность погашения кредита в процессе эксплуатации объекта. [9, 180с.]

К инвестиционному виду кредита относится лизинг. Под лизинговыми операциями обычно понимается сдача владельцем (собственником) в аренду производственного имущества (машин, технологического оборудования, транспортных средств и т.п.) арендатору с целью производственного использования при сохранении права собственности на него владельцем на весь срок договора лизинга. В лизинговых отношениях участвуют, как правило, три стороны: собственник имущества - лизингодатель (арендодатель); арендатор - лизингополучатель; производитель (поставщик) оборудования.

Лизинг, с одной стороны, выступает видом имущественного найма, а с другой - кредитом, отличающимся от классического инвестиционного кредита тем, что лизингодатель дает кредит лизингополучателю в натуральной, а не в денежной форме, т.е. по сути дела предоставляет товарный кредит. Другими словами, лизинг заменяет собой традиционную денежную ссуду на приобретение оборудования.

Лизингодатель приобретает у производителя (поставщика) оборудование по полной стоимости. За пользование оборудованием арендатор платит лизингодателю лизинговые платежи. Лизингодателями выступают либо банки, либо специализированные лизинговые компании, зачастую являющиеся дочерними предприятиями банков. [3, 294с.]

В зависимости от сферы использования банковские кредиты могут быть двух видов: ссуды для финансирования основного и оборотного капитала. В свою очередь, кредиты в оборотный капитал подразделяют на кредиты в сферу производства и сферу обращения. На современном этапе развития российской экономики наиболее прибыльными и, как следствие, наиболее распространенными являются кредиты, направленные в сферу обращения.

Банковский кредит на финансирование оборотных средств - наиболее распространенный вид банковского кредита. Субъектами кредитования являются в основном торговые фирмы и компании, промышленные предприятия, крестьянские фермерские хозяйства, другие предприятия агропромышленного комплекса. [13, 156с.]

Целевое назначение этого кредита - финансирование текущих затрат (на пополнение торговых складских запасов в оптово-розничной сети; на закупку сырья, материалов, на выдачу заработной платы и т.п.). Этим видом кредита финансируются также разовые сделки купли-продажи отдельных партий товаров и экспортно-импортные поставки (сроком до 180 дней).

Формы обеспечения данного вида кредитования разнообразны: залог товарно-материальных ценностей, залог дебиторских счетов, векселей, банковские гарантии и поручительства третьих лиц, залог ценных бумаг и краткосрочных финансовых активов и др.

Банковский кредит на финансирование оборотных средств - краткосрочный. Стандартный срок, на который он предоставляется - три месяца. Кредиты на пополнение оборотных средств сельхозпроизводителям выдаются как правило на срок не менее шести месяцев. [17, 5с.]

В настоящее время в российской банковской практике используются три формы краткосрочного банковского кредитования, в частности, оборотных средств, установленные в 1998 г. нормативными документами Банка России:

1. целевое кредитование (разовые кредиты);
2. кредитование в порядке открытия кредитной линии;
3. овердрафт - кредитование расчетного (текущего) счета клиента при недостаточности или отсутствии на нем денежных средств (при условии заключения дополнительного соглашения об этом с банком к договору на расчетно-кассовое обслуживание, т.е. к договору банковского счета).

К кредитам, финансирующим оборотные средства предприятий, относятся вексельные кредиты. Различают несколько видов вексельных кредитов: учет векселей; кредиты под залог векселей; кредитование векселями; гарантийные операции с векселями (авалирование векселей).

При учете векселей банк покупает их у векселедержателя, в результате чего они переходят в распоряжение банка. Соответственно к банку переходит и право требования платежа (погашения) по векселям. Учет векселей - это покупка векселей банком до срока их погашения плательщиком по векселям. При этом векселедержатель, предъявивший вексель к учету, немедленно получает по нему платеж. За учет векселей банки взимают учетный процент путем дисконтирования суммы вексельного обязательства. Поэтому учетная операция банка носит кредитный характер. Это один из способов выдачи ссуд. Принятый к учету вексель банк погасит (предъявит к платежу) у плательщика по векселю в срок, указанный в векселе. [18, 182с.]

Другой вид вексельного кредита - кредит под залог векселей - означает, что право требования платежа по векселю не переходит к банку. Банк, принимая вексель в залог, делает на нем пометку «залог», «валюта в залог». Если заемщик не

погашает кредит в установленный срок, то банк имеет право на реализацию залога, т.е. предъявление векселя плательщику и получение платежа в погашение кредита. После возврата кредита заемщиком банк возвращает вексель ему как векселедержателю.

Кредитование векселями как платежным средством возможно, если кредит выдается векселями, обеспеченными реальными товарными или финансовыми сделками. Этот кредит выдается учтенными банком векселями, плательщиком по которым является третье лицо, и заемщик оплачивает ими обязательства, пуская векселя по индоссаментной цепочке.

Краткосрочное кредитование оборотных средств предприятий банки часто осуществляют в форме факторинга - кредитно-посреднической операции, в которой участвуют три стороны: банк (фактор), поставщик и потребитель. В основе факторинга лежит учет (дисконтирование) банком счетов-фактур, выписанных поставщиком своему потребителю.

По видам процентных ставок банковские кредиты можно подразделить на кредиты с преобладающей в России фиксированной (без права ее пересмотра) и плавающей процентной ставкой. Кредитование с плавающей процентной ставкой предполагает использование процентной ставки, размер которой периодически пересматривается. [6, 10с.]

В данном случае процентная ставка складывается из двух составных частей: основной ставки, изменяющейся в зависимости от конъюнктуры рынка, и надбавки, являющейся фиксированной величиной и определяемой по договоренности ставок.

По размерам принято деление банковских ссуд на мелкие, средние и крупные. В банковской практике не существует единого подхода к классификации кредитов по данному признаку. В России крупным считается кредит одному заемщику, превышающий 5% величины капитала банка.

Коммерческие банки мало имеют дел с такими формами кредита как государственный и международный. Отметим только, что осуществляя функции кредитора, государство через центральный банк производит кредитование коммерческих банков в процессе аукционной или прямой продажи кредитных ресурсов на рынке межбанковских кредитов. В условиях кризисных явлений в экономике государственный кредит должен эффективно регулировать хозяйство. [11, 18с.]

Международный кредит классифицируется по нескольким базовым признакам: по характеру кредитов - межгосударственный, частный; по форме - государственный, банковский, коммерческий; по месту в системе внешней торговли - кредитование экспорта, кредитование импорта. Характерным признаком международного кредита выступает его дополнительная правовая или экономическая защищенность в форме частного страхования и государственных гарантий.

Межбанковский кредит характеризуется тем, что субъектами кредитных отношений являются сами кредитные организации. Целевое назначение этого кредита - финансирование разрывов в платежном обороте банковских учреждений. Банки прибегают к нему, когда испытывают нехватку текущей ликвидности, когда у них на корреспондентских счетах образуется дефицит денежных средств для проведения текущих платежей своих клиентов. Банки приобретают ликвидность друг у друга на межбанковском биржевом и внебиржевом рынке. В России на биржевом рынке действует специальная операционная система Reuters Dealing. [3, 305с.]

Межбанковские кредиты - в основном короткие и краткосрочные, банки ссужают ликвидность друг другу на сроки 1-3 дня, 7-14 дней, 21-30 дней, реже - на срок 1-3 месяца. Кроме кредитов, межбанковское кредитование может выступать в форме размещения депозитов. Межбанковские депозиты размещаются на сроки большие, чем кредиты, в основном на 3-6 месяцев.

Межбанковские кредиты выдаются без формального обеспечения (бланковые). Технология межбанковского кредитования включает оценку ликвидности баланса и надежности банка-заемщика. К межбанковским кредитам относятся кредиты центральных банков, выдаваемые коммерческим банкам в порядке рефинансирования. [10, 293с.]

Глава 2 Анализ практики кредитования в коммерческих банках (на примере ПАО «Сбербанк России»)

2.1 Характеристика ПАО «Сбербанк России» и современное состояние российской банковской

СИСТЕМЫ

Рейтинг крупнейших банков России по объему активов на 1 июля 2015 года подготовило рейтинговое агентство «РИА Рейтинг». В нем представлены данные на 1 июля 2015 года по 776 банкам России, которые опубликовали свою отчетность согласно форме №101 на сайте ЦБ РФ в соответствии с Указанием Банка России № 192-У и Письмом Банка России № 165-Т (Приложение 3).

Банки из первой сотни стали настоящими флагманами банковского рынка в России. Это позволило им заметно укрепить свои позиции на рынке. В первой десятке крупнейших банков России за первое полугодие 2015 года новичков не появилось, хотя внутри ТОП-10 были значительные перестановки. [20, 228с.]

Во втором квартале на две позиции удалось подняться лидеру рынка слияний и поглощений - Банку «ФК Открытие», который обошел по размеру активов (2,75 триллиона рублей) банк ВТБ 24 (2,73 триллиона рублей) и Россельхозбанк (2,4 триллиона рублей). С начала года поднялись в рейтинге Банк «ФК Открытие» (+1), ПАО Россельхозбанк (+2) и Банк НКЦ (+1), а потеряли позиции ВТБ 24 (-1), Банк Москвы (-2) и ЮниКредит Банк (-1).

Слабым местом является неразвитость инвестиционного кредитования, которое составляет только 1,5% от активов банковского сектора (1,1 трлн руб.), а в составе всех инвестиций – менее 9%, в то время как в развитых странах 30-50%, а в развивающихся странах – более 20% . [7, 17с.]

Чистая прибыль российских банков за восемь месяцев 2015-го составила 76 миллиардов рублей против 592 миллиардов рублей в аналогичный период прошлого года, сообщает ЦБ. Как отметила председатель Центробанка Э. Набиуллина, общая прибыль кредитных организаций за 2015 год может составить 100 миллиардов рублей.

Финансовые результаты пострадали из-за необходимости создавать дополнительные резервы на возможные потери. Их объем с начала года увеличился на 23,2 процента, или на 939 миллиарда рублей (табл. 1).

Таблица 1

Чистая прибыль банков России

Чистая прибыль**в I квартале****№ п/п Наименование банка****2015 года 2014 года**

1.	Сбербанк России	26 319 633 99 348 658
2.	Ростбанк (Казанский)	10 667 866 411 305
3.	Национальный Клиринговый Центр	6 840 571 2 014 422
4.	Ситибанк	6 152 843 877 548
5.	Райффайзенбанк	3 894 807 6 826 913
6.	Банк ФК Открытие	3 731 441 1 562 581
7.	Траст	3 539 005 833 803
8.	Дойчебанк	3 080 901 2 653 006
9.	Центрокредит	2 944 662 265 417
10.	Бинбанк	2 753 415 238 597

Совокупный объем кредитов экономике за месяц вырос на 3,7 процента до 43 триллиона рублей. Кредиты нефинансовым организациям в августе увеличились на 5 процентов, а займы физическим лицам - только на 0,3 процента.

Объемы просроченной задолженности по корпоративному портфелю выросли на 2,2 процента, а по розничному на 1,8 процента. Удельный вес просрочки по

кредитам нефинансовым организациям уменьшился с 6 до 5,8 процента, а по розничным займам, напротив, вырос с 7,8 до 7,9 процента. С января по июль 30 крупнейших банков России получили убыток 10,8 миллиарда рублей. За аналогичный период прошлого года кредитные организации показали прибыль 422,6 миллиарда рублей. [18, 295с.]

Динамика основных показателей экономики России в 2014 году формировалась под влиянием ряда негативных внешних факторов: падения цен на нефть, значительного роста геополитической напряженности и последующего введения секторальных санкций против России. Однако внешние факторы лишь усугубили начавшееся еще во второй половине 2012 года замедление экономики, обусловленное структурными проблемами, и ускорили переход от стагнации к кризисному спаду. [3, 213с.]

Фактическое закрытие доступа к внешним рынкам капитала и значительное ухудшение условий торговли при падении цен на нефть способствовали ускорению оттока капитала и вызвали резкое ослабление курса рубля. В октябре для ограничения потерь золотовалютных резервов Банк России досрочно перешел к режиму плавающего валютного курса и предложил рынку меры по повышению долларовой ликвидности – валютные РЕПО и свопы. Тем не менее ситуация на валютном рынке оставалась сложной.

Ключевые российские заемщики были вынуждены обратиться к кредитам российских банков ввиду недоступности внешнего финансирования, а также снижения возможностей привлечения средств на рынке рублевых облигаций. В результате, в отличие от предыдущего года, динамика кредитного портфеля банков в большей степени определилась кредитованием юридических лиц – их портфель увеличился на 30,3%, годом ранее – на 13,2%. Прирост портфеля кредитов населению снизился почти вдвое: 13,8% против 28,7% годом ранее. [6, 14с.]

Ухудшение качества кредитного портфеля, потребовавшее создания дополнительных резервов, и резкий рост стоимости фондирования от Банка России сократили прибыль банковского сектора почти на 40% по сравнению с 2013 годом. Финансовые рынки также завершили год со снижением – долларový индекс РТС снизился на 45%, рублевый индекс ММВБ – на 7%. Суверенный рейтинг РФ был понижен до нижней границы группы рейтингов инвестиционного качества. На таком непросто́м внешнем экономическом фоне Сбербанк остался лидером основных сегментов российского финансового рынка.

Огромным конкурентным преимуществом является число филиалов (Приложение 4). Сбербанк России обладает самой разветвленной филиальной сетью в стране, в том числе в больших городах. [10, 161с.]

2.2 Основные формы кредитования в ПАО «Сбербанк России»

Самым известным в России банком остается «Сбербанк», причем знание населением бренда-лидера растет с каждым годом. Доля населения, пользующегося услугами «Сбербанком России», выросла с 35% в 2006 г. до 74% в 2014 г. Это самый высокий уровень проникновения банковских услуг среди населения (табл. 2).

Таблица 2

Доля Сбербанка на рынке, %

	1 января 2015 г.	1 января 2014 г.
Активы	21,9	29,6
Капитал	28,7	28,4
Кредиты корпоративным клиентам	35,0	33,3
Кредиты частным клиентам	35,9	33,5
Средства корпоративных клиентов	21,9	17,2
Средства частных клиентов	45,0	46,7

Банк работает на основании Генеральной лицензии на осуществление банковских операций № 1481, выданной Банком России 8 августа 2012 года. Кроме того,

Сбербанк имеет лицензии на осуществление банковских операций на привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов, другие операции с драгоценными металлами, лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг на ведение брокерской, дилерской, депозитарной деятельности, а также на деятельность по управлению ценными бумагами. [18, 202с.]

Приоритетными направлениями деятельности Сбербанка являются:

- Операции с корпоративными клиентами: обслуживание расчетных и текущих счетов, открытие депозитов, предоставление финансирования, выдача гарантий, обслуживание экспортно-импортных операций, инкассация, конверсионные услуги, денежные переводы в пользу юридических лиц и др.;
- Операции с розничными клиентами: принятие средств во вклады и ценные бумаги Банка, кредитование, обслуживание банковских карт, операции с драгоценными металлами, купля-продажа иностранной валюты, платежи, денежные переводы, хранение ценностей и др.;
- Операции на финансовых рынках: с ценными бумагами, производными финансовыми инструментами, иностранной валютой; размещение и привлечение средств на межбанковском рынке и рынках капитала и др. [20, 239с.]

Сбербанк является одним из ключевых поставщиков финансовых ресурсов в российскую экономику. Рост портфеля корпоративных кредитов Сбербанка в 2014 году опережал сектор и составил по итогам года 36,3% против прироста сектора в данном сегменте на 30,3%.

Основные достижения 2014 года в области работы с корпоративными клиентами:

- Запуск новой сервисной модели работы с крупнейшими, крупными и средними корпоративными клиентами. Новая модель предполагает создание клиентско-сервисных команд и закрепление клиентских и продуктовых менеджеров за каждым клиентом. Благодаря составлению оптимального продуктового предложения для каждого клиента модель позволяет существенно повысить качество обслуживания и эффективность работы с корпоративными клиентами. [9, 292с.]
- Внедрение методологии расчета показателя RAROC10 для бизнес-планирования и оценки кредитных рисков клиента. Применение RAROC обеспечивает гибкость ценового предложения для клиента по отдельным продуктам, исходя из

соотношения уровня риска и совокупной доходности по всем направлениям бизнеса Банка с данным клиентом.

- Существенный рост доли Сбербанка в совокупном объеме привлеченных банковской системой средств юридических лиц с 17,2% до 21,9% благодаря эффективной работе по привлечению средств корпоративных клиентов.

За 2014 год Сбербанком было выдано кредитов корпоративным клиентам на сумму около 8 трлн руб. Портфель кредитов юридическим лицам вырос на 36,3% до 11,6 трлн руб. (табл. 3).

Таблица 3

Структура корпоративного кредитного портфеля

в разрезе клиентских сегментов

	01.01.2015		01.01.2014	
	млрд руб. доля, %		млрд руб. доля, %	
Крупнейший бизнес	7 118	61,1	4 720	55,2
Крупный и средний бизнес	3 079	26,4	2 571	30,1
Малый и микро бизнес	565	4,9	553	6,5
Региональный госсектор	756	6,5	558	6,5
Прочие	130	1,1	145	1,7
Всего	11 648	100	8 547	100

На рост портфеля в течение 2014 года повлияла положительная переоценка ранее выданных валютных кредитов, возникшая из-за изменения курсов валют. В конце

года валютные кредиты занимали треть портфеля кредитов корпоративным клиентам. Банк активно взаимодействует с клиентами разного масштаба и разных форм собственности. С середины 2014 года Банк выделил в отдельное направление работу с региональным госсектором. [3, 221с.]

Продолжает успешно развиваться направление торгового финансирования. В 2014 году объем реализованных Сбербанком сделок в области торгового финансирования и документарного бизнеса составил более 36 млрд долл. США. Наряду с развитием сотрудничества с партнерами из Западной и Восточной Европы, Банк уверенно наращивает объемы операций со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, прежде всего с Китаем, а также с Индией, Южной Кореей и Сингапуром. В 2014 году Сбербанк значительно нарастил объем активных операций в портфеле торгового финансирования и документарного бизнеса. Объем бизнеса только в части выпуска гарантий под контргарантии зарубежных банков-партнеров в 2014 г. вырос почти в 6 раз. [13, 181с.]

Несмотря на сложные условия в 2014 году в инвестиционно-банковском бизнесе были показаны высокие результаты по целому ряду направлений. Результатом внедрения новой сервисной модели работы с крупнейшими клиентами, а также постоянного совершенствования процессов и команды, стало существенное повышение уровня удовлетворенности клиентов. За 2014 год индекс удовлетворенности клиентов повысился с 73,6 до 77,6.

В рамках внедрения в Сбербанке новой сервисной модели для корпоративных клиентов в сегменте работы с клиентами крупного и среднего бизнеса в 2014 году проведена приоритетизация клиентов, по каждому клиенту рассчитан потенциал в разрезе продуктов, реализована централизованная постановка задач и контроль планов по развитию бизнеса с каждым клиентом.

За счет внедрения новой сервисной модели количество продуктов на клиента за год выросло с 3,3 до 3,6. В течение года Банк продолжил улучшать условия предоставления кредитов и гарантий в части сроков и требований к обеспеченности, в том числе с учетом более гибкой системы ценообразования в соответствии с уровнем качества и риска заемщика. [10, 190с.]

Так, были определены специальные условия финансирования проектов с государственной поддержкой, упрощен порядок принятия решений по низкорисковым гарантиям, сокращены сроки принятия решений по унифицированным продуктам. Особый фокус был сделан на развитие и

продвижение продуктов, позволяющих облегчить доступ к государственной поддержке клиентам агропромышленного комплекса, что положительно влияет на развитие импортозамещения в российской экономике. [12, 10с.]

С середины 2014 года в ПАО «Сбербанк России» выделено отдельное направление по работе с органами государственного управления субъектов РФ и органами местного самоуправления.

В течение года Сбербанк продолжал совершенствовать и расширять продуктовое предложение для клиентов малого бизнеса. Так, по всей сети тиражированы продукты, облегчающие участие малого бизнеса в госзаказе, – «Тендерная гарантия», «Тендерный кредит» и комплексное решение для участия в торгах. Проведена масштабная миграция клиентов со старых систем удаленного обслуживания на систему «Сбербанк Бизнес Онлайн». Количество клиентов, подключенных к системе «Сбербанк Бизнес Онлайн», на конец года превысило 1 млн.

Достижения 2014 года в розничном кредитовании:

- Розничный кредитный портфель Сбербанка вырос на 22,1%, опередив российский рынок, который показал прирост 13,8%.

- В 2014 году Сбербанк делал акцент на ипотечных продуктах, нарастив долю на рынке до рекордных для Банка 53% к концу года. Впервые в истории Сбербанка доля ипотечных кредитов превысила долю потребительских кредитов (без учета кредитных карт) в структуре розничного портфеля: 47% против 41%.

- Эффективная система управления рисками позволила сохранить качество розничного кредитного портфеля Сбербанка на уровне выше, чем в среднем по рынку, несмотря на ухудшение макроэкономики в 2014 году. [18, 209с.]

- В 2014 году Сбербанк продолжал демонстрировать сильные результаты в сегменте банковских карт и эквайринге, укрепив свои лидирующие позиции на рынке (табл. 4).

Таблица 4

Доля Сбербанка на рынке розничного кредитования, %

01.01.2015 01.01.2014

Рынок розничного кредитования	35,9	33,5
Рынок ипотечных кредитов	53,0	50,4
Рынок кредитных карт	29,9	23,5
Рынок потребительских кредитов	32,5	32,8
Рынок автокредитов	15,8	14,8

В 2014 году Сбербанк начал использовать новый метод в определении наиболее подходящего продукта для клиента на основе финансового моделирования и сегментации клиентской базы. В премиальном сегменте Сбербанк демонстрировал большие успехи в привлечении состоятельных и VIP-клиентов за счет комплексных решений и пакетных услуг. [20, 294с.]

В массовом сегменте начато применение моделей для оптимизации кампаний активных продаж. В рамках совершенствования активных продаж были осуществлены первые шаги по внедрению массовой персонализации: запущен цикл коммуникаций с клиентами, получающими заработную плату в Сбербанке; начата работа по развитию концепции оптимального продуктового предложения для клиента.

По результатам ежегодного опроса клиентов индекс лояльности клиента (Net Promoter Score), т.е. готовности рекомендовать Сбербанк, за год возрос на 20 п.п. и достиг 57%, тогда как в среднем по рынку он не превышал 33%. Результаты опроса стали лучшими в банковском секторе в России. [13, 192с.]

Розничные кредиты занимают более 24% кредитного портфеля Сбербанка. Здесь кредитный портфель Сбербанка включает: кредиты банкам, юридическим и физическим лицам. За 2014 год портфель кредитов физическим лицам вырос на 22,1%, превысив знаковое значение в 4 трлн руб., и достиг 4 070 млрд руб. (табл. 5).

Таблица 5

Структура кредитного портфеля физических лиц, млн. руб.

	01.01.2015	Уд.вес, %	01.01.2014	Уд.вес, %
На потребительские цели, включая кредитные карты	2 088 936	51,3	1 843 451	55,3
Ипотечные кредиты	1 918 240	47,1	1 384 278	41,5
Актокредиты	62 748	1,6	105 424	3,2
Прочие	13	0,0	38	0,0
Итого кредитов физическим лицам до вычета резервов на возможные потери	4 069 937	100	3 333 191	100

Рост жилищного кредитования ускорился, в то время как потребительское кредитование замедлилось. За год частным клиентам выдано кредитов на сумму около 2 трлн руб., что на 10% больше чем в 2013 году. Доля Сбербанка на рынке кредитования увеличилась на 2,4 п.п. и составила 35,9%. Жилищное кредитование оставалось приоритетным продуктом для Сбербанка. Рост портфеля составил 38,6% в 2014 году, рыночная доля увеличена до 53%.

Кредитные карты остаются одним из важных элементов продуктовой линейки банка, успешно применяемого для перекрестных продаж существующим клиентам банка. Это позволяет сохранять уровень качества кредитного портфеля на приемлемом уровне. Всего на 1 января 2015 года Сбербанк эмитировал 14,6 млн кредитных карт. [3, 243с.]

Доля Сбербанка в остатках ссудной задолженности по кредитным картам и овердрафтам возросла с 23,5% до 29,9%, по данным Frank Research. Банк упрочил позицию лидера этого рынка в России. За 2014 год объем ссудной задолженности

по кредитным картам увеличился на 52,4% и превысил 410 млрд руб.

Заключение

На основе материала данной курсовой работы можно сделать следующие выводы:

1. Главной функцией коммерческих банков является функция финансового посредничества, состоящая в аккумулировании временно свободных денежных средств одних экономических агентов (населения, фирм и т.д.) и перераспределении их среди других экономических агентов, нуждающихся в дополнительном финансировании, а также в осуществлении безналичных платежей и расчетов экономических агентов.
 2. Основной целью деятельности банка как коммерческого предприятия является получение прибыли. Система кредитования - совокупность элементов, обеспечивающих рациональное использование ссудных ресурсов, которая охватывает принципы, субъекты и объекты кредитования, обеспечение и методы кредитования, доверие, планирование кредитных отношений, механизм предоставления и возврата ссуд, а также банковский контроль в процессе кредитования. Элементы системы кредитования неразделимы и должны дополнять друг друга, усиливая надежность кредитной сделки.
- Структуру системы кредитования можно представить следующим образом: фундаментальный блок, экономико-технологический блок, организационный блок. К сожалению, в современной системе кредитования конкретных организаций данные блоки представлены не в полном объеме, некоторые из них в своей содержательной части не проработаны в должной степени.
3. Специфика современной практики кредитования состоит в том, что российские банки в ряде случаев не обладают единой методической и нормативной базой организации кредитного процесса. Старые банковские инструкции, регламентирующие кредитные операции, оказались неприемлемыми для условий рынка. Ситуация такова, что каждый коммерческий банк поэтому, исходя из своего опыта, вырабатывает свои подходы, свою систему кредитования, хотя совершенно очевидно, что есть непреложные общие организационные основы, отражающие международный и отечественный опыт и позволяющие банкам существенно упорядочить свои кредитные отношения с клиентом, улучшить возвратность ссуд.

4. В качестве отдельной проблемы следует также отметить низкую кредитоспособность клиентов многих банков (особенно региональных кредитных организаций), что предопределяет невысокий уровень спроса на многие виды кредитных продуктов (инвестиционное кредитование, торговое финансирование и др.).

Данный факт, помимо прочего, отражает сложившиеся в национальной экономике структурные диспропорции, устранение которых будет способствовать повышению эффективности реализации базовых конкурентных стратегий банков, а также общего уровня конкурентоспособности банковской системы.

5. Рассматриваемый коммерческий банк ПАО «Сбербанк России» до сих пор является монополистом на российском кредитном рынке по многим показателям, большинство из которых проанализированы в курсовой работе.

Сбербанк активно кредитует физических лиц, крупнейших корпоративных клиентов, предоставляя средства на финансирование текущей деятельности и инвестиционных программ, рефинансирование кредитов в других банках, приобретение активов и совершение сделок по слиянию и поглощению, финансирование лизинговых сделок, расходов по участию в тендерах, строительства жилья. Как и в предыдущие годы, Сбербанк принимает непосредственное участие в реализации государственных программ.

Библиография

1. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (в редакции ФЗ от 13.07.2015) [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.base.consultant.ru
2. Аганбегян А.Г. Размышления о финансовом форсаже / А.Г. Аганбегян. // Деньги и кредит. - 2015. - № 8. - 15 с.
3. Балабанов И.Т. Кредитные операции / И.Т. Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 576 с.
4. Белоглазова Г.Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник / Г.Н. Белоглазова. - М.: Юрайт, 2014. - 422 с.
5. Божечкова А.Г. Инфляция и денежно-кредитная политика / А.Г. Божечкова // Экономическое развитие России. - 2015. - № 9. - 18 с.
6. Буланов Ю.Н. О формировании стратегии развития акционерного банка / Ю.Н. Буланов. // Деньги и кредит. - 2015. - № 4. - 48 с.

7. Ведев А.Б. Актуальные проблемы развития банковской системы в Российской Федерации / А.Б. Ведев. // Экономическая политика. - 2014. - № 2. - 24 с.
8. Верников А.В. Сравнительный анализ эффективности госбанков и частных банков в России: новые расчеты / А.В. Верников. - М.: Прогресс, 2015. - 211 с.
9. Голованов А.А. Банковское кредитование в условиях диверсификации бизнеса / А.А. Голованов. - М.: Спарк, 2013. - 432 с.
10. Жуков П.Е. Анализ рисков розничного кредитного портфеля российских банков / П.Е. Жуков. - М.: Проспект, 2013. - 314 с.
11. Зотов А.Н. Риски кредитных организаций с точки зрения инспектора / А.Н. Зотов. // Деньги и кредит. - 2015. - № 2. - 34 с.
12. Зубец А.Н. Рейтинг банковских брендов в 2014 году / А.Н. Зубец. // Финансы. - 2014. - № 8. - 58 с.
13. Кузнецова Е.И. Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебное пособие для студентов экономич. вузов / Е.И. Кузнецова. - М.: Дашков и К, 2014. - 687 с.
14. Медведев П.А. Макроэкономический эффект потребительского кредитования / П.А.Медведев. // Деньги и кредит. - 2015. - № 1. - 34 с.
15. Маркова О.М. Коммерческие банки и их операции / О.М. Маркова. - СПб.: Питер, 2013. - 438 с.
16. Рыжановская Л.Ю. Ответственное кредитование как императив устойчивого развития / Л.Ю. Рыжановская. // Деньги и кредит. - 2015. - № 3. - 48 с.
17. Симонов В.В. Экономика и банковская система России: некоторые актуальные проблемы антикризисной политики / В.В. Симонов. // Деньги и кредит. - 2015. - № 7. - 26 с.
18. Тавасиев А.М. Банковское кредитование: учебник / А.М. Тавасиев - М.: ИНФРА-М, 2013. - 654 с.
19. Тимонин К.С. Банковское дело: управление и технологии: учеб. для студ. вузов / К.С. Тимонин. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 663 с.
20. Тихомирова Е.В. Сущностные характеристики кредита и кредитных отношений / Е.В. Тихомирова. - М.: Сфера, 2013. - 430 с.
21. Хромов В.И. Банковский сектор в РФ в июле 2015 г. / В.И. Хромов // Экономическое развитие России. - 2015. - № 5. - 40 с.
22. Ширинская Е.Б. Операции коммерческих банков: российский и зарубежный опыт / Е.Б. Ширинская. - М.: Норма, 2013. - 431 с.



