

Содержание:

## **ВВЕДЕНИЕ**

**Актуальность темы. Кредитование физических и юридических лиц является наиболее важной и отличительной чертой деятельности банков по сравнению с другими финансовыми и нефинансовыми организациями. В настоящее время кредитная операция является одной из главных банковских операций. Статья «Предоставленные кредиты» занимает значительный удельный вес в активной части баланса банка. Доля доходов от кредитных операций (полученных процентов за пользование кредитом) в общем**

# **объеме доходов банка колеблется в зависимости от типа банка, приоритетов его деятельности, но, в среднем, составляет не менее 30 % общего объема доходов.**

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

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

Отметим, что именно кредитная деятельность – эта та деятельность, ради которой банк и создается как кредитная организация. И хотя с течением времени банки, безусловно, будут расширять комплекс оказываемых услуг, именно доходы от кредитных операций останутся для них основным источником получения прибыли.

В настоящее время банковская деятельность активно развивается, расширяются формы и виды кредитных операций, совершенствуются условия предоставления кредитов.

Именно неограниченным значением кредитных операций как для банков так и для пользователей кредита обуславливается актуальность темы курсовой работы.

Целью настоящей работы является рассмотрение сущности и видов кредитных операций на примере ОАО Транс Кредит Банк.

Для достижения поставленной цели в работе определены следующие задачи:

- изучить теоретические основы кредитования и кредитных операций,

- проанализировать виды и методы предоставления кредитных операций в ОАО Транс Кредит Банк,

Методы курсовой работы

- подбор и изучение нормативно-правовых актов, учебной литературы и изданий периодической печати соответствующих выбранной тематике.

- анализ проводимых кредитных операций в ОАО Транс Кредит Банк.

Предмет исследования – кредитные операции коммерческих банков.

Объектом исследования данной курсовой работы является ОАО Транс Кредит Банк.

Работа состоит из двух глав. Первая глава посвящена теоретическому рассмотрению сущности кредитных операций в коммерческих банков. Вторая глава раскрывает виды и формы кредитных операций в ОАО Транс Кредит Банк, а так же условия их предоставления.

## **1. Сущность кредитных операций**

### **1.1. Определение кредитных операций**

Обширная функциональная сфера деятельности банков - посредничество в кредите. Коммерческие банки выполняют роль посредников между хозяйственными единицами и секторами, накапливающими временно свободные денежные средства, и теми участниками экономического оборота, которые временно нуждаются в дополнительном капитале.

В роли финансовых посредников коммерческие банки конкурируют с другими видами кредитных учреждений[1]. Они предоставляют владельцам свободных капиталов удобную форму хранения денег в виде разнообразных депозитов, что обеспечивает сохранность денежных средств и удовлетворяет потребность клиента в ликвидности. Для многих клиентов такая форма хранения денег более предпочтительна, чем вложение денег в облигации или акции.

Кредитные операции - это отношения между кредитором и заёмщиком (дебитором) по предоставлению первым последнему определённой суммы денежных средств на

условиях платности, срочности, возвратности. Банковские кредитные операции подразделяются на две большие группы:

-активные, когда банк выступает в лице кредитора, выдавая ссуды;

-пассивные, когда банк выступает в роли заёмщика(дебитора), привлекая деньги от клиентов и других банков на условиях платности, срочности, возвратности.

Выделяются и две основные формы осуществления кредитных операций: ссуды и депозиты. Соответственно активные и пассивные кредитные операции могут осуществляться как в форме ссуд, так и в форме депозитов. Активные кредитные операции состоят, во-первых, из ссудных операций с клиентами и операций по предоставлению межбанковского кредита; во-вторых, из депозитов, размещённых в других банках. Пассивные кредитные операции аналогично состоят из депозитов третьих юридических и физических лиц, включая клиентов и иные банки в данном банковском учреждении, и ссудных операций по получению банком межбанковского кредита. Существует следующая закономерность: чем стабильнее экономическая ситуация в стране, тем большую долю имеют кредитные операции в структуре банковских активов. В период неопределённости и экономического кризиса происходит непропорциональное увеличение портфеля ценных бумаг и кассовых активов.

Исходя из указанных характеристик, можно условно подчеркнуть различие между кредитными и ссудными операциями, кредитом и ссудой. Кредит - более широкое понятие, предполагающее наличие разных форм организации кредитных отношений, как формирующих источники средств банка, так и представляющих одну из форм их вложения[2]. Ссуда же является лишь одной из форм организации кредитных отношений, возникновение которых сопровождается открытием ссудного счёта. Кроме того, кредитные отношения могут быть организованы не только в рамках банковского кредита, но и как коммерческое кредитование, когда в лице и заёмщика, и кредитора выступают предприятия, а кредитные отношения между ними оформляются векселем. В дальнейшем коммерческий кредит может трансформироваться в банковский посредством предоставления ссуды под залог векселя или его учёта.

Банковский кредит - весьма удобная и во многих случаях незаменимая форма финансовых услуг, которая позволяет гибко учитывать потребности каждого заёмщика и приспособлять к ним условия получения ссуды (в отличие, например, от рынка ценных бумаг, где сроки и другие условия займа стандартизированы).

Соответственно выделяется прямое банковское кредитование, 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 средств по векселю.

## **1.2. Разновидности кредитных операций**

В настоящее время некоторые кредитные операции, проводимые российскими коммерческими банками, можно отнести к косвенному, нетрадиционному кредитованию (вексельные, факторинговые, лизинговые, сделки репо и т.д.)<sup>[3]</sup> Эти формы финансирования имеют существенные особенности и могут рассматриваться как альтернативы традиционному банковскому кредитованию, значение которого в последнее время растёт.

Одним из важнейших и перспективных направлений банковской кредитной деятельности являются операции с векселями. Однако в нашей стране в настоящее время данные операции по сравнению с другими банковскими операциями носят в основном локальный характер, отсутствует единый механизм их осуществления.

Функциональная задача рынка векселей состоит в перераспределении в основном краткосрочных денежных средств, а его объектом являются коммерческие и финансовые векселя.

Вексельное обращение может охватывать различные сферы. Во-первых, отношения между банком и клиентами при выдаче банковских ссуд(соло-векселей); во-вторых, между обществом и государством(казначейские векселя); в-третьих, между физическими или юридическими лицами без посредства банка.

В зависимости от целей и характера сделок, лежащих в основе выпуска векселей, а также их обеспечения различают коммерческие, финансовые и фиктивные векселя. Первые появляются в обороте на основании сделки по купле-продаже товаров в кредит. Ссудные сделки в денежной форме оформляются финансовыми векселями. Формализация денежного обязательства финансовым векселем является способом дополнительного обеспечения своевременного и точного его выполнения с целью защиты прав кредиторов. Векселя, происхождение которых не связано с реальным перемещением ни товарных, ни денежных ценностей, являются фиктивными (к ним относятся дружеские, встречные векселя).

Вексель является документом, формализующим экономическую взаимосвязь покупателя и продавца денежного или материально-вещественного товара.<sup>[4]</sup> В связи с этим лежащая в его основе ссудная операция как в товарной, так и в денежной форме предполагает взаимоконтроль контрагентов вексельной сделки и основывается на свободном выборе партнёров в укреплении прямых экономических связей.

Коммерческий кредит тесно связан с банковским кредитом и трансформируется в последний через учёт и залог векселей, тем самым возникает на базе коммерческого косвенный банковский кредит. Трансформация коммерческого кредита в банковский может совершаться путём дисконтирования, т.е. учёта векселей, счетов-фактур (факторинг) и прочих коммерческих ценных бумаг, или в результате предоставления ссуд - под залог векселей, а также под залог товаров, срок оплаты которых не наступил. Операция учёта заключается в покупке банком денежных долговых обязательств до срока наступления платежа, при котором происходит перенос на банк прав кредитора. Учётом, или дисконтом, векселя называется операция, в которой банк, принимая от предъявителя вексель, выдаёт предъявителю сумму этого векселя до срока платежа, удерживая в свою пользу проценты от суммы векселя за время, оставшееся до срока платежа. Юридически учёт векселя представляет собой передачу (индоссамент) векселя на имя банка со всеми её обычными последствиями. Предъявитель становится должником по учётному векселю, а банк - кредитором, т.е. векселедержателем, получающим платёж.

Если банк принимает к учёту только векселя, основанные на товарных сделках, то он должен быть уверен в своевременной их оплате и товарном характере сделки. Следовательно, необходима проверка кредитоспособности клиента и правильности оформления векселей. Никаких объяснений по поводу отказа в приёме векселей к учёту банки давать не обязаны. В число предоставляемых банками услуг может входить приём от клиентов заявлений об утрате векселей и оповещение об утраченных векселях других банков.

Следующим перспективным видом непрямого банковского кредитования является факторинг. Это переуступка факторинговой компании неоплаченных долговых требований (счетов-фактур и векселей), возникающих между контрагентами в процессе реализации товаров и услуг на условиях коммерческого кредита, в сочетании с элементами бухгалтерского, информационного, сбытового, страхового, юридического и другого обслуживания поставщика.

В соответствии с конвенцией о международном факторинге, принятой в 1988 г. Международным институтом унификации частного права, операция считается факторингом в том случае, если она удовлетворяет как минимум двум из четырёх признаков:

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

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

Факторинг - это выкуп платёжных требований у поставщика товаров (услуг).<sup>[5]</sup> Цель факторинга - устранение риска, являющегося неотъемлемой частью любой кредитной операции. В странах с развитой рыночной экономикой серьёзное внимание уделяется соблюдению сроков платежей. Деятельность факторинговых компаний и банковских факторинговых отделов как раз призвана решать проблемы рисков и сроков платежей в отношениях между поставщиками и покупателями и придавать этим отношениям большую устойчивость.

Источниками формирования средств для факторинга являются собственные средства банка (прибыль, фонды), привлечённые и заёмные средства. Соотношение между собственными и несобственными 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, пользующуюся спросом, или предоставляет ли она услуги высокого качества, выполняет ли работу на высоком уровне;
- каковы темпы роста производства и устойчивы ли их перспективы;
- насколько квалифицирован управленческий персонал фирмы;

-налажен ли внутренний контроль;

-насколько твёрдо определены условия торговли с контрагентами.

Следует однако учесть, что факторинговые операции не производятся:

-по долговым обязательствам частных лиц;

-по требованиям, предъявляемым бюджетным организациям;

-по обязательствам предприятий, организаций, снятых банком с кредитования или объявленных неплатёжеспособными;

-по обязательствам филиалов или отделений предприятий, организаций;

-если оплата работы производится поэтапно или авансом в случае компенсационных или бартерных сделок по договорам о продаже, в соответствии с которыми покупатель имеет право вернуть товар в течение определённого времени, а также при условии послепродажного обслуживания.

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

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

Однако опыт зарубежных стран и ряд преимуществ экспортного факторинга по сравнению с другими формами расчётов в международной торговле позволяют прогнозировать рост его популярности среди российских экспортёров.

Следующей перспективной формой нетрадиционного банковского кредитования является лизинг. Лизинг - это кредитование отношений арендодателей и арендополучателей в связи с эксплуатацией технологического оборудования.

Лизинг представляет собой договор аренды, предусматривающий предоставление лизингодателем (арендодателем) принадлежащих ему оборудования, машин, ЭВМ, оргтехники, транспортных средств, сооружений производственного, торгового и

складского назначения лизингополучателю (арендатору) в исключительное пользование на установленный срок за определённое вознаграждение - арендную плату, которая включает процентную ставку, закрывающую стоимость привлечения средств арендодателем на денежном рынке с учётом необходимой прибыли банка и амортизацию имущества.

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

Лизинговые операции приравниваются к кредитным со всеми вытекающими из этого правами и нормами государственного регулирования. Однако от кредита лизинг отличается тем, что после окончания его срока и выплаты всей обусловленной суммы договора объект лизинга остаётся собственностью лизингодателя ( если договором не предусмотрен выкуп объекта лизинга по остаточной стоимости или передача в собственность лизингополучателя ). 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 высокой степени готовности, сбыт которой во многом определяется её конкурентоспособностью и наличием средств у пользователя этой продукции.

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

Оперативный лизинг подразумевает лизинговые контракты, заключаемые на короткий и средний срок (обычно короче амортизационного периода), согласно которым арендатору предоставляется (при соблюдении определённого срока) право в любое другое время расторгнуть договор. Как правило, это происходит, когда арендаторы объекта лизинга быстро сменяют друг друга. Арендодатель здесь несёт повышенный риск, а быстро сменяющиеся арендаторы заставляют лизинговую компанию проявлять особый интерес к хорошему состоянию предмета лизинга.

Финансовый лизинг характеризуется длительным сроком контракта ( от 5 до 10 лет ) и амортизацией всей или большей части стоимости оборудования. Фактически финансовый лизинг представляет собой форму долгосрочного кредитования покупки. По истечении срока действия арендатор может вернуть объект аренды, продлить соглашение или заключить новое, а также купить объект по остаточной

стоимости (обычно она носит чисто символический характер).

Различают лизинг нового имущества ( из первых рук) и лизинг бывшего в употреблении имущества ( из вторых рук ), т.е. предприниматель продаёт имущество, собственником которого он уже является и им уже пользуется.

По объектам сделок различают лизинг движимого ( дорожный транспорт, воздушный и морской транспорт, вагоны, контейнеры, техника связи) и недвижимого имущества ( торговые и конторские здания, производственные помещения, склады и пр.).

Существует мнение, что кредитование на рынке ценных бумаг в перспективе будет преимущественно проходить через оформление договоров репо, что является альтернативой классическому кредитному договору.<sup>[6]</sup> Возникающие при заключении договоров кредита и репо отношения по своей экономической сути похожи, однако 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 оформляются две сделки:(кассовая - на продажу; срочная - на покупку ценных бумаг для одной стороны и, наоборот - для другой).

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 правомочия собственника в отношении приобретённых 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 оставления ценных бумаг в собственности лица, являющимся обратным продавцом во второй части сделки, в случае неисполнения обязательств по выкупу бумаг со стороны контрагента. Особо важно подчеркнуть, что для обратного покупателя установлено право выкупа, а не обязанность.

Различие правовых последствий заключения договоров репо и договоров кредитования под залог влечёт за собой и неодинаковый подход к отражению этих операций в бухгалтерском учёте. При исполнении договора репо ценные бумаги

должны списываться с баланса продавца, поскольку 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.[\[7\]](#)

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:

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

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

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

В состав пакета сопроводительных документов, представляемых в банк вместе с заявкой, входят следующие.

1. Финансовый отчет, включающий баланс банка и счет прибылей и убытков за последние 3 года. Баланс составляется на дату (конец года) и показывает структуру активов, обязательств и капитала компании. Отчет о прибылях и убытках охватывает годичный период и дает подробные сведения о доходах и

расходах компании, чистой прибыли, распределении ее (отчисления в резервы, выплата дивидендов и т. д.).

2. Отчет о движении кассовых поступлений основан на сопоставлении балансов компании на две даты и позволяет определить изменения различных статей и движение фондов. Отчет дает картину использования ресурсов, времени высвобождения фондов и образования дефицита кассовых поступлений и т. д.

3. Внутренние финансовые отчеты характеризуют более детально финансовое положение компании, изменение ее потребности в ресурсах в течение года (поквартально, ежемесячно).

4. Внутренние управленческие отчеты. Составление баланса требует много времени. Банку могут потребоваться данные оперативного учета, которые содержатся в записках и отчетах, подготовленных для руководства компании. Эти документы касаются операций и инвестиций, изменения дебиторской и кредиторской задолженности, продаж, величины запасов и т. д.

5. Прогноз финансирования. Прогноз содержит оценки будущих продаж, расходов, издержек на производство продукции, дебиторской задолженности, оборачиваемости запасов, потребности в денежной наличности, капиталовложениях и т. д. Есть два вида прогноза: оценочный баланс и кассовый бюджет. Первый включает прогнозный вариант балансовых счетов и счет прибылей и убытков на будущий период, второй прогнозирует поступление и расходование денежной наличности (по неделям, месяцам, кварталам).

6. Налоговые декларации. Это важный источник дополнительной информации. Там могут содержаться сведения, не включенные в другие документы. Кроме того, они могут характеризовать заемщика, если будет обнаружено, что он уклоняется от уплаты налогов с части прибыли.

7. Бизнес-планы. Многие кредитные заявки связаны с финансированием начинающих предприятий, которые еще не имеют финансовых отчетов и другой документации. В этом случае представляется подробный бизнес-план, который должен содержать сведения о целях проекта, методах ведения операций и т. д. В частности, документ должен включать: описание продуктов или услуг, которые будут предложены на рынке; отраслевой и рыночный прогнозы; планы маркетинга; план производства; план менеджмента; финансовый план.

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

Следующим этапом является интервью с клиентом. В ходе беседы интервьюеру не следует стремиться выяснить все аспекты работы компании; он должен сконцентрировать внимание на ключевых, базовых вопросах, представляющих наибольший интерес для банка. Рекомендуется распределить вопросы по 4 – 5 группам. Это: сведения о клиенте и его компании; вопросы по поводу просьбы о кредите; вопросы, связанные с погашением кредита; вопросы по поводу обеспечения займа; вопросы о связях клиента с другими банками.[\[8\]](#)

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

При анализе кредитоспособности используются разные источники информации:

– материалы, полученные непосредственно от клиента;

- материалы о клиенте, имеющиеся в архиве банка;
- сведения, сообщаемые теми, кто имел деловые контакты с клиентом (его поставщики, кредиторы, покупатели его продукции, банки и т. д.);
- отчеты и другие материалы частных и государственных учреждений и агентств (отчеты о кредитоспособности, отраслевые аналитические исследования, справочники по инвестициям и т. п.).

Эксперты отдела кредитоспособности прежде всего обращаются к архивам своего банка. Если заявитель уже получал ранее кредит в банке, то в архиве имеются сведения о задержках в погашении долга или других нарушениях.[\[9\]](#)

Важные сведения можно получить у банков и других финансовых учреждений, с которыми имел дело заявитель. Банки, инвестиционные и финансовые компании могут предоставить материал 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 по этим данным можно судить о том, использует ли клиент эффективно чужие средства для финансирования оборотного капитала.

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

Полный финансовый анализ предприятия складывается из трех частей: анализа его финансовых результатов, финансового состояния и деловой активности. При этом необходимо учитывать, что содержание и акценты финансового анализа деятельности предприятия зависят от цели его проведения. В случае, когда анализ проводится самим предприятием для выявления своих "слабых мест", возможностей повышения эффективности деятельности, устранения ошибок в производственном процессе и определения дальнейшего направления развития, указанные составные части детализируются до очень мелких аспектов функционирования предприятия. Однако для банка нет необходимости проводить финансовый анализ предприятия с такой степенью детализации, поскольку 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 вернуть долг. Для страхования риска непогашения ссуды банк запрашивает различного рода обеспечение кредита. Однако в мировой практике считается, что банкир не должен предоставлять кредит, если у него есть предчувствие того, что придется реализовать обеспечение. Таким образом, обеспечение является страховкой на случай непредвиденного ухудшения положения клиента, тогда как при нормальном состоянии бизнеса клиента кредит будет погашаться по мере осуществления хозяйственного цикла.

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

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

При оценке кредитоспособности предприятия основные задачи состоят в анализе его платежеспособности и ликвидности баланса; структуры, состояния, и движения активов; источников средств, их структуры, состояния и движения; абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости и изменений ее уровня. [\[10\]](#)

Наиболее важными 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 годовой и периодической бухгалтерской отчетности предприятия "Бухгалтерский баланс" и форма №2 для годовой и квартальной бухгалтерской отчетности "Отчет о финансовых результатах".

Кроме того, следует принять во внимание, что бухгалтерский баланс и показатели, 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 левереджа должен дополняться анализом рентабельности в целом и оборачиваемостью ресурсов.

Данные показатели более полно характеризуют тенденции, сложившиеся в хозяйственной деятельности заемщика. Также для получения более объективной картины необходимо рассчитать названные коэффициенты по состоянию на различные даты, что позволит проследить динамику изменения финансового состояния предприятия.

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

Банки хранят всю информацию о прошлых операциях со своими клиентами. Архивы кредитного отдела позволяют установить, получал ли заявитель в прошлом займы у банка, и если получал, были ли задержки с платежами, нарушения условий договора и т. д. Бухгалтерия сообщает о всех случаях неразрешенного овердрафта.

Банковские отделы кредитоспособности изучают отчеты кредитных агентств, которые содержат базовую информацию о фирмах, историю их деятельности, сведения о финансовом положении за ряд лет. 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.

Наконец, банки и другие финансовые учреждения обмениваются конфиденциальной информацией о компаниях. Банк просит заявителя представить список других банков и финансовых учреждений, с которыми он ведет дела или имел отношения в прошлом. Затем банк проверяет представленную информацию по почте или по телефону. Он просит другие банки охарактеризовать заявителя на основе прошлого опыта работы с ним.

При изучении заявки на кредит кредитный инспектор может произвести инспекцию фирмы на месте и побеседовать с ключевыми должностными лицами. Очень важно выяснить уровень компетенции людей, возглавляющих финансовые, операционные и маркетинговые 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 имущества, зданий и оборудования компании, о привычках и поведении сотрудников и т. д.

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

Структурирование может оказать серьезное влияние на успех кредитной сделки. Если банк определил в договоре слишком напряженные сроки погашения ссуды, то заемщик может остаться без капитала, необходимого для нормального функционирования. В результате выпуск продукции не будет расти согласно первоначальным наметкам. Напротив, если банк предоставит слишком либеральные условия выплаты долга (скажем, если денежные средства для погашения полугодовой ссуды будут получены в течение одного месяца), то заемщик будет длительное время бесконтрольно использовать полученный кредит.

Неправильное определение суммы кредита тоже может вызвать серьезные проблемы. Если сумма занижена (например, вместо необходимых 300 тыс. руб. получено 100 тыс. руб.), то заемщику вскоре потребуется еще 200 тыс. руб., и первоначальный заем не будет погашен в срок. В обратной ситуации (выдано 200 тыс. руб., когда необходимо 100 тыс.) клиент будет располагать излишними суммами и затратит их на финансирование расходов, не предусмотренных кредитным договором.

Первый шаг, который должен сделать кредитный инспектор, разрабатывая условия будущей ссуды – определить вид кредита. Это зависит от цели кредита, характера операций, для финансирования которых берется ссуда, возможности и источников погашения кредита. Мы уже говорили, что коммерческие ссуды могут быть использованы для финансирования оборотного капитала и для финансирования основных фондов компании. Средства для погашения ссуды в этих двух случаях аккумулируются по-разному. Если ссуда берется для финансирования запасов или дебиторской задолженности, то средства, необходимые для ее погашения, образуются после продажи этих запасов или оплаты счетов покупателями продукции. Во втором случае ссуда применяется для покупки оборудования, зданий и т. п., и средства для погашения кредита будут получены в процессе длительной эксплуатации этих элементов основного капитала. Ясно, что при финансировании запасов или дебиторской задолженности клиент нуждается в краткосрочном кредите, погашаемом в течение нескольких месяцев, тогда как во втором случае кредит должен соответствовать срокам службы оборудования и соответственно иметь более длительный срок – от 1 до 25 – 30 лет.

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

Погашение ссуды может производиться единовременным взносом по окончании срока или равномерными взносами на протяжении всего периода действия кредита. В последнем случае разрабатывается шкала погашения в соответствии со сроками оборачиваемости капитала.

Когда работа по структурированию ссуды окончена, кредитный инспектор должен принять принципиальное решение: перейти ли к окончательным переговорам о заключении кредитного соглашения или отказать в выдаче ссуды. Необходимо еще раз подчеркнуть, что если на одной из стадий обследования и подготовки материалов становится ясно, что какие-то важные характеристики ссуды (цель, сумма, обеспечение, условия погашения) не соответствуют политике банка в области кредитования и принятым стандартам, следует отказаться от предоставления кредита. Поэтому, закончив структурирование ссуды, кредитный инспектор должен еще раз оценить всю имеющуюся информацию (архивы, материалы, интервью с заемщиком, отчеты о кредитоспособности, балансовые коэффициенты и т. д.) и принять окончательное решение о целесообразности ссуды. Если заключение положительно, то работа переходит в стадию переговоров об окончательных условиях кредитного соглашения, после чего проект договора должен быть представлен ссудному комитету банка для утверждения.

Кредитное соглашение представляет собой развернутый документ, подписываемый обеими сторонами кредитной сделки и содержащий подробное изложение всех условий ссуды. Его основными разделами являются: свидетельства и гарантии; характеристика кредита; обязывающие условия; запрещающие условия; невыполнение условий кредитного соглашения; санкции в случае нарушения условий. Не все кредитные соглашения содержат все указанные разделы, но некоторые моменты – характеристика кредита, обязанности кредитора и заемщика, что понимается под нарушением договора – обязательно присутствуют в документе о кредитной сделке. Соглашение подписывают представители банка и компании, 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 периодически должен проверять состояние кредита, чтобы вовремя быть в состоянии прореагировать на возможные ухудшения процесса возврата кредита. Все данные должны подшиваться в досье клиента для того, чтобы в будущем использовать их при поступлении дополнительных кредитных заявок от клиента.

## **2. Кредитные операции на примере ОАО Транс Кредит Банк**

### **2.1. Характеристика ОАО Транс Кредит Банк**

Транс Кредит Банк, ведущий Банк Группы, был создан 4 ноября 1992 года как закрытое акционерное общество, 21 апреля 2000 года был реорганизован в открытое акционерное общество в соответствии с законодательством РФ. Банк имеет генеральную лицензию Центрального Банка России №2142, выданную 21 апреля 2000 года, и лицензии на осуществление операций с ценными бумагами №000—2276-111400, выданную Федеральной Комиссией по рынку ценных бумаг 20 сентября 2000 года. Банк принимает вклады от населения, предоставляет ссуды и кредиты, осуществляет платежи в России и за рубежом, проводит валютнообменные операции, а также предоставляет банковские услуги коммерческим предприятиям и физическим лицам. Банк является одним из 35 крупнейших банков России по сумме активов, рассчитанной в соответствии с российскими правилами бухгалтерского учета. Его основной офис находится в Москве, на данный момент имеет 22 филиала.

Начиная с 1999 года Транс Кредит Банк является основным кредитным учреждением, предоставляющий банковские услуги предприятиям железнодорожного транспорта России. Повышение качества и эффективности банковского обслуживания отрасли являются важнейшим приоритетом в текущей деятельности и программах развития банка.

В настоящее время в банке обслуживается подавляющее большинство предприятий и организаций железнодорожного транспорта, филиалов и структурных подразделений ОАО «РЖД» включая все 17 железных дорог страны.

Транс Кредит Банк создал разветвленную региональную сеть обслуживания предприятий отрасли, учитывающую территориальное распределение железных дорог, предприятий железнодорожного транспорта и их контрагентов. По итогам 2006 года сеть действовала в 63 городах и населенных пунктах 38 субъектов РФ. Дальнейшее расширение региональной инфраструктуры банка в регионах Сибири, Дальнего Востока, и Европейского севера России должно обеспечить банковское обслуживание важнейших отраслевых проектах по развитию международных Транспортных коридоров.

Через отраслевую расчетную систему созданную на базе региональной сети Транс Кредит Банка и базирующуюся на высокоскоростных и защищенных отраслевых каналах связи, проходит основной объем отраслевых финансовых потоков. Транс Кредит Банк обеспечивает свыше 60% платежей железных дорог.

## **2.2. Кредитные операции ОАО Транс Кредит банк**

Предоставление розничных банковских услуг в настоящее время стало одним из самых динамично развивающихся направлений деятельности Транс Кредит Банка. При этом банк ориентируется как на совершенствование обслуживания сотрудников ОАО «РЖД» и других компаний – корпоративных клиентов, так и на оказание услуг всем группам населения.

Транс Кредит Банк активно развивает потребительское кредитование. Банком разработаны различные программы кредитования, в т.ч. специально ориентированные на сотрудников железнодорожной отрасли (овердрафтное кредитование по банковским картам, кредитование на текущие расходы, на покупку легкового автомобиля, на приобретение жилья).

В условиях повышения благосостояния населения и стабильного роста спроса на кредиты Транс Кредит Банком разработаны и успешно реализуются программы потребительского кредитования как на целевые покупки, так и на текущие расходы:

- кредиты на покупку нового или подержанного автомобиля иностранного производства, а также нового отечественного автомобиля;
- ипотечные кредиты;
- различные виды потребительского кредитования;

- кредиты по банковским картам (овердрафт);
- специальные программы кредитования для сотрудников предприятий железнодорожного транспорта и корпоративных клиентов банка.

Гибкий подход к оценке платежеспособности клиентов является несомненным преимуществом кредитования в Транс Кредит Банке, что позволяет рассчитывать на получение кредита клиентам с различным уровнем дохода.

Клиенты, зарегистрированные в системе Интернет-банк, имеют возможность контролировать сумму задолженности дистанционно.

Кредитование корпоративных клиентов – одно из приоритетных направлений деятельности Транс Кредит Банка.

Кредиты предоставляются организациям различных форм собственности и отраслей экономики на увеличение оборотного капитала, расширение сфер деятельности, приобретение оборудования или объектов недвижимости, финансирование внешнеторговой деятельности и иные цели.

Возможная сумма кредита - от 10 до 850 млн. рублей или эквивалент в долларах США на срок от нескольких дней до 3 лет. Срок кредитов на финансирование лизинговых контрактов и проектного финансирования определяется индивидуально и зависит от сроков реализации проектов.

Кредитование осуществляется как в головном офисе Транс Кредит Банка в Москве, так и в его филиалах, работающих в регионах Российской Федерации.

Кредиты предоставляются как в рублях, так и в иностранной валюте в зависимости от валюты платежа, который будет осуществлен за счет кредитных ресурсов, и валюты источника его погашения.

Стоимость кредитных ресурсов (процентная ставка) ориентирована на рыночный уровень и устанавливается Кредитным комитетом банка по каждому проекту. Процентная ставка зависит от оценки результатов деятельности и финансового состояния заемщика, срока кредита, графика его погашения, предлагаемого обеспечения.

Транс Кредит Банк осуществляет кредитные сделки на базе одного или нескольких кредитных инструментов.

Кредиты предоставляются в следующих формах:

- срочные кредиты;
- кредитные линии;
- овердрафты;
- вексельные кредиты;
- синдицированные кредиты.

В качестве обеспечения возвратности кредитных средств может выступать:

- залог оборудования, транспортных средств, недвижимости, при условии наличия у Банка возможности провести экспертную оценку текущей рыночной стоимости предлагаемого в залог объекта. Имущество принимается в залог с дисконтом 20-50% от текущей рыночной стоимости (в зависимости от его вида);
- залог запасов сырья и материалов, готовой продукции, находящейся на складах или в обороте, при условии поддержания неснижаемого остатка данного имущества, достаточного для покрытия обязательств перед Банком, и предоставления Банку возможности постоянного контроля над залогом. Как правило, закладываемое имущество подлежит страхованию от рисков утраты и порчи в пользу Банка в страховой компании, согласованной с Банком;
- залог ликвидных ценных бумаг, свободно обращающихся на рынке (государственные ценные бумаги, корпоративные акции и долговые обязательства, банковские векселя, облигации и др.). Ценные бумаги принимаются по рыночной оценке с дисконтом, размер которого зависит от их вида, срока погашения (для долговых обязательств) и срока кредитования;
- поручительства третьих лиц, на которые Банком установлены лимиты кредитного риска. Предпочтение отдается предприятиям, находящимся на расчетно-кассовом обслуживании в Транс Кредит Банке;
- переуступка прав требования по действующим контрактам, при условии положительного юридического заключения о возможности осуществления такой переуступки;
- банковские гарантии кредитных организаций, на которые Транс Кредит Банком установлен или может быть установлен лимит кредитного риска.

Срочные кредиты.

Одним из основных условий получения срочных кредитов в Транс Кредит Банке является целевой характер использования заемных средств.

Транс Кредит Банк предоставляет срочные кредиты на следующие цели:

- финансирование текущей деятельности – пополнение оборотного капитала, в т.ч. вызванное сезонной потребностью в его увеличении;
- пополнение оборотного капитала, связанное с расширением бизнеса;
- приобретение оборудования;
- торговое финансирование – как в пределах России (в т.ч. факторинговые операции), так и для внешнеторговых операций (предэкспортное финансирование, финансирование в рамках импортных контрактов, финансирование с использованием кредитозамещающих инструментов таких как аккредитивы, банковские гарантии, форфейтинговые операции).

Срочный кредит может быть краткосрочным (до 3 месяцев) и среднесрочным (от 3 месяцев до 1,5 лет). Для среднесрочных кредитов с учетом планируемого графика поступления денежных средств может быть построен индивидуальный график погашения или зафиксирована дата погашения кредита в полной сумме.

Овердрафт.

Овердрафтное кредитование позволяет клиентам Транс Кредит Банка оперативно покрыть краткосрочное отсутствие оборотных средств (разрывы в платежах).

Оно представляет собой форму кредитования, при которой Банк осуществляет платежи со счета Клиента в Транс Кредит Банке при отсутствии на нем денежных средств и наличии платежных поручений на оплату. При этом платежи проводятся Банком в пределах установленного лимита (максимальной суммы) овердрафта.

Овердрафт предоставляется клиентам, зарекомендовавшим себя как надежные партнеры, пользующиеся широким спектром услуг и продуктов Банка.

Овердрафт предоставляется как в российских рублях, так и в иностранной валюте в рамках Соглашений, устанавливающих:

- лимит овердрафта;

- срок действия лимита (от 1 месяца до 1 года);
- срок действия каждого овердрафта в рамках действия Соглашения (от 1 дня до 1 месяца в зависимости от частоты поступлений средств на счета Заемщика).

В качестве обеспечения овердрафта принимаются денежные средства, находящиеся на счетах в Транс Кредит Банке в валюте иной, чем валюта овердрафта или на срочных депозитах. Кроме того, обеспечением овердрафта могут быть средства, поступление которых только ожидается, что подтверждается банком-корреспондентом, либо иным способом.

В случае, если Клиент обслуживается в Транс Кредит Банке более 3-х месяцев и имеет положительную кредитную историю, если обороты по его счетам стабильны и существенно превышают необходимую сумму овердрафта, Банк может установить непокрытый лимит овердрафта.

Стоимость овердрафта зависит от ряда факторов:

- срока использования;
- обеспечения;
- рисков, связанных с предоставлением овердрафта.

Синдицированные кредиты.

Синдицированный кредит позволяет Клиентам банка привлечь суммы, сопоставимые с размерами облигационных займов при значительно меньших финансовых и административных издержках и временных затратах.

При синдицированном кредитовании Заемщик имеет возможность осуществить крупные заимствования, сформировать публичную кредитную историю и создать положительный деловой имидж на российском и международном рынках капитала.

Кредитные линии.

ТрансКредитБанк предоставляет кредитные линии в случаях:

- если потребность в кредитных средствах возникает у Заемщика периодически, и при этом он ограничен во времени на оформление срочных кредитов;

- если финансируемый кредитный проект предусматривает поэтапное вложение ресурсов и/или погашение по графику, в зависимости от поступления денежных средств от деятельности предприятия;
- при финансировании лизинговых проектов;
- при торговом финансировании, если условия сделки предусматривают осуществление ряда рассроченных во времени платежей в рамках финансируемого контракта.

Транс Кредит Банк предоставляет как возобновляемые, так и невозобновляемые кредитные линии. В рамках возобновляемой кредитной линии заемные средства могут быть использованы в пределах установленного лимита в течение всего срока его действия неограниченное количество раз при условии погашения каждого транша в сроки, оговоренные в кредитном Договоре. В рамках невозобновляемой кредитной линии совокупный размер полученных траншей не должен превышать лимит кредитной линии.

Процентная ставка, устанавливаемая по кредитной линии, помимо прочих факторов, зависит от срока действия каждого транша. В отдельных случаях за организацию финансирования или за обязательство по предоставлению кредита может взиматься комиссия.

Вексельные кредиты.

Вексельный кредит оформляется путем предоставления денежных средств на покупку векселей Транс Кредит Банка. Вексельные кредиты выгодны клиентам банка при возможности расчетов со своими контрагентами с использованием векселей. Ставки по вексельным кредитам могут быть существенно ниже ставок по срочным кредитам на аналогичный срок под аналогичное обеспечение. Кроме того, возможно получение дополнительного экономического эффекта при погашении задолженности перед контрагентами векселями Банка по номиналу, либо с небольшим дисконтом.

Как правило при данной форме кредитования клиентам предлагаются беспроцентные векселя, однако они могут быть и доходными. В этом случае ставка по кредиту увеличивается на ставку доходности по векселю.

Срок обращения векселей - не менее срока кредитования.

Векселя могут быть:

- в обращении у контрагентов клиентов до наступления платежа по ним;
- заложены в Транс Кредит Банке в обеспечение кредитов, привлекаемых в головном офисе или филиалах Банка;
- досрочно выкуплены Банком с дисконтом в любом офисе Транс Кредит Банка.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Банки, являясь, по сути, коммерческими предприятиями, накладывают коммерческий характер и на всю систему их деятельности по кредитованию. Прежде всего, исходя из принципа прибыльности банковского хозяйства, банковские ссуды являются платными. Но дело не только в этом. Банки как торговые предприятия торгуют, прежде всего, своими ресурсами, размещая их в кредитные операции. Именно по этому 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 привлечет средства своих клиентов. Поскольку 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 собственных и привлеченных ресурсов, но и от определенных норм, которые устанавливает Центральный Банк для коммерческих банков, осуществляющих кредитование клиентов.

Центральный Банк РФ, 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. Стратегия развития банковского сектора РФ на 2014-2017 годы.
  3. Организация деятельности коммерческого банка/Пещанская И.В. Учеб.пособие – М.Инфра-М, 2017, - 320с.
  4. Банковская социология/Варьяш И.Ю. СПб «Альфа» - 2016г, - 256с.
  5. Коммерческие банки и их операции/Макарова О.М., Сахарова Л.С. М.: «Банки и биржи» - 2016г, - 314с.
  6. Деньги. Кредит. Банки./под ред. О. И. Лаврушина. М: «Финансы и статистика», 2017г, - 464с.
  7. Деньги, кредит, банки./Под редакцией Е.Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ, 2016, 191с.
  8. Банковское дело/Лаврушин О.И. М: Финансы и статистика 2016г, - 344с.
  9. Финансы. Денежное обращение. Кредит./ Г. М. Колпакова; М: “Финансы и статистика”, 2016г, - 496с.
  10. Банковские операции: маркетинг, анализ, расчеты./В. Е. Черкасов, Л. А. Плотицина - М., МЕТАИНФОРМ, -2016, - 458 с.
  11. Российские банки: на исходе золотого века./Дмитриев О. В. Учеб. пособие. - М.: Инфра-М, 2015г, - 200 с.
  12. Организация деятельности коммерческого банка./Пещанская А. Р. Учебник. – М.: Информационно-издательский дом «Филин», 2016г, – 430 с.
- 
1. Стратегия развития банковского сектора РФ на 2014-2017 годы [↑](#)
  2. Организация деятельности коммерческого банка/Пещанская И.В. Учеб.пособие – М.Инфра-М, 2017, - 320с. [↑](#)
  3. Банковская социология/Варьяш И.Ю. СПб «Альфа» - 2016г, - 256с. [↑](#)
  4. Деньги. Кредит. Банки./под ред. О. И. Лаврушина. М: «Финансы и статистика», 2017г, - 464с. [↑](#)

5. Коммерческие банки и их операции/Макарова О.М., Сахарова Л.С. М.: «Банки и биржи» - 2016г, - 314с. [↑](#)
6. Деньги, кредит, банки./Под редакцией Е.Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ, 2016, 191с. [↑](#)
7. Банковское дело/Лаврушин О.И. М: Финансы и статистика 2016г, - 344с. [↑](#)
8. Финансы. Денежное обращение. Кредит./ Г. М. Колпакова; М: “Финансы и статистика”, 2016г, - 496с. [↑](#)
9. Банковские операции: маркетинг, анализ, расчеты./В. Е. Черкасов, Л. А. Плотичина - М., МЕТАИНФОРМ, -2016, - 458 с. [↑](#)
10. Организация деятельности коммерческого банка./Пещанская А. Р. Учебник. – М.: Информационно-издательский дом «Филин», 2016г, – 430 с. [↑](#)