

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Финансы, денежное обращение и кредит»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, должность

_____ С.А.Серегина
_____ 2018 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.э.н.,
профессор

_____ И.А. Баев
_____ 2018 г.

Современные тенденции развития кредитования корпоративных
клиентов на примере ПАО «Сбербанк России»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА МАГИСТРА
ЮУрГУ – 38.04.01.2018.263.ВКР

Руководитель работы, к.э.н., доцент

_____ В.Н.Тишина
« _____ » _____ 20 _____ г.

Автор

студент группы ВШЭУ – 326

_____ С.А. Слепова
« _____ » _____ 20 _____ г.

Нормоконтролёр, ст. преподаватель

_____ И.А. Бочкарева
« _____ » _____ 20 _____ г.

Челябинск 2018

АННОТАЦИЯ

Слепова С.А. Современные тенденции развития кредитования корпоративных клиентов на примере ПАО «Сбербанк России» – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ–326, 2018. – 70 с., 13 ил., 10 табл., библиогр. список – 45 наим., 1 прил.

Объект исследования – организация кредитования корпоративных клиентов в Белорецком отделении (на правах управления) Башкирского отделения № 8598 ПАО «Сбербанк России».

Предмет исследования – современные тенденции кредитования корпоративных клиентов.

Цель исследования – рассмотреть современные тенденции развития кредитования корпоративных клиентов на примере ПАО «Сбербанк России» и предложить рекомендации по совершенствованию кредитования корпоративных клиентов в Белорецком отделении (на правах управления) Башкирского отделения № 8598 ПАО «Сбербанк России».

В работе рассмотрены теоретические и методические основы кредитования корпоративных клиентов банками с учетом нормативно-правовой базы. Проанализирована деятельность по кредитованию корпоративных клиентов в Белорецком отделении (на правах управления) Башкирского отделения № 8598 ПАО «Сбербанк России».

Предложены рекомендации по совершенствованию кредитования корпоративных клиентов в Белорецком отделении (на правах управления) Башкирского отделения № 8598 ПАО «Сбербанк России».

ANNOTATION

Slepova S.A. Current trends in the development of lending to corporate clients on the example of PJSC "Sberbank of Russia" - Chelyabinsk:SUSU, EU-326, 2018. - 70pp.,13ill.,10 tables., Bibliogr. list - 45 items, 1 app.

The object of the study is the organization of lending to corporate clients in the Beloretsk branch (on the rights of management) of Bashkir Branch No. 8598 of PJSC "Sberbank of Russia".

The subject of the study is the bank's current trends in lending to corporate clients.

The purpose of the study is to examine current trends in the development of corporate lending using the example of PJSC "Sberbank of Russia" and offer recommendations on improving the lending to corporate clients in the Beloretsk branch (on the rights of management) of the Bashkir Branch No. 8598 of PJSC "Sberbank of Russia".

In work theoretical and methodical bases of crediting of corporate clients by banks with allowance for the legal base are considered. The activity on lending to corporate clients in the Beloretsk branch (on the rights of management) of Bashkir Branch No. 8598 of PJSC "Sberbank of Russia" was analyzed.

Ways of improvement in lending to corporate clients in the Beloretsk branch (on the rights of management) of Bashkir Branch No. 8598 of PJSC "Sberbank of Russia" are suggested.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ.....	11
1.1 Теоретические основы кредитования корпоративных клиентов.....	11
1.2 Анализ нормативной базы деятельности банков по кредитованию корпоративных клиентов.....	19
1.3 Методы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов в Российской Федерации.....	22
2 СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ».....	30
2.1 Организационно-экономическая характеристика ПАО «Сбербанк России».....	30
2.2 Современные тенденции и особенности банковского кредитования корпоративных клиентов.....	47
3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ».....	54
3.1 Проблемы кредитования корпоративных клиентов в Белорецком отделение (на правах управления) Башкирского отделения № 8598 ПАО «Сбербанк России».....	54
3.2 Рекомендации по совершенствованию кредитования корпоративных клиентов в Белорецком отделении (на правах управления) Башкирского отделения № 8598 ПАО «Сбербанк России».....	60
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	64
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	66
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс ПАО «Сбербанк России».....	70

ВВЕДЕНИЕ

Корпоративное кредитование в деятельности банков занимает одно из самых важных мест, так как дает банкам, возможность получать большой доход при условии правильной и рациональной кредитной политики, является одним из способов получения корпоративными клиентами финансовой поддержки.

Основными направлениями совершенствования кредитования банками корпоративных клиентов, могут быть: увеличение доходов банков от роста объема кредитования корпоративных клиентов; уменьшение величины просроченной задолженности; сокращение объема безнадежных кредитов; увеличение количества кредитных продуктов с учетом потребностей разных категорий клиентов.

Развитие практической деятельности по выдаче кредитов корпоративным клиентам является актуальным: комплексное банковское обслуживание и кредитование корпоративных клиентов всегда было одним из приоритетных направлений банковской деятельности.

Цель диссертационного исследования – рассмотреть современные тенденции развития кредитования корпоративных клиентов на примере ПАО «Сбербанк России» и предложить рекомендации по совершенствованию кредитования корпоративных клиентов в Белорецком отделении (на правах управления) Башкирского отделения № 8598 ПАО «Сбербанк России».

Исходя из цели выпускной квалификационной работы, были поставлены следующие задачи:

- рассмотреть теоретические и методические основы кредитования корпоративных клиентов;
- рассмотреть современные тенденции кредитования корпоративных клиентов;
- рассмотреть проблемы кредитования корпоративных клиентов и предложить рекомендации по совершенствованию кредитования корпоративных клиентов в

Белорецком отделении (на правах управления) Башкирского отделения № 8598 ПАО «Сбербанк России».

Объектом исследования является процесс кредитования корпоративных клиентов в Белорецком отделении (на правах управления) Башкирского отделения № 8598 ПАО «Сбербанк России».

Предметом исследования являются современные тенденции кредитования корпоративных клиентов.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка и приложения.

Во введении дана актуальность темы диссертационного исследования, определены цели, задачи, объект и предмет исследования.

В первой главе «Теоретические и методические основы кредитования корпоративных клиентов» рассмотрены основы кредитования корпоративных клиентов, рассмотрены методы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов в Российской Федерации. Приведена нормативная база деятельности банка по кредитованию корпоративных клиентов.

Во второй главе «Современные тенденции кредитования корпоративных клиентов на примере ПАО «Сбербанк России»» был проведен горизонтальный и вертикальный анализ ПАО «Сбербанк России», рассмотрены современные тенденции и особенности банковского кредитования корпоративных клиентов.

В третьей главе «Совершенствование кредитования корпоративных клиентов на примере ПАО «Сбербанк России»» выявлены проблемы по кредитованию корпоративных клиентов в Белорецком отделении (на правах управления) Башкирского отделения № 8598 ПАО «Сбербанк России», рассмотрены рекомендации по совершенствованию кредитования корпоративных клиентов в Белорецком отделении (на правах управления) Башкирского отделения № 8598 ПАО «Сбербанк России».

В заключение работы изложены результаты исследования, сформулированы основные выводы и определены рекомендации по совершенствованию

кредитования корпоративных клиентов в Белорецком отделении (на правах управления) Башкирского отделения № 8598 ПАО «Сбербанк России».

Теоретической и методической основой исследования в выпускной квалификационной работе послужили труды российских и зарубежных ученых-экономистов, в том числе, Л.М. Аметистова, Е.П. Жаровская, Е.В. Ендропова, С.Ю. Буевич.

В работе использованы действующие нормативные акты и положения Центрального банка Российской Федерации (Банка России) по вопросам кредитования, а также действующее законодательство и нормативные акты Российской Федерации.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ

1.1 Теоретические основы кредитования корпоративных клиентов

Корпоративное кредитование в деятельности банков занимает одно из самых важных мест и является классическим банковским бизнесом, так как дает банкам, возможность получать наибольший доход при условии правильной и рациональной кредитной политики, является одним из способов получения корпоративными клиентами финансовой поддержки.

Для операций по кредитованию корпоративных клиентов, необходимо рассмотреть определения таких базовых терминов, как, кредитование, корпоративное кредитование, корпоративные клиенты.

Кредитование – в финансовом плане это отношения между банком и заемщиком. В данных взаимоотношениях одной стороной является кредитор, который дает во временное использование финансовые средства, и второй стороной является заемщик, который берет предоставленные финансовые средства на условиях возвратности и возмездности [10].

Корпоративное кредитование – это один из видов займа. То есть, любой частный предприниматель, который является работающим специалистом или собственником предприятия, взаимодействующей с банком-кредитодателем в принципиальных условиях прочих депозитных или кредитных направлений работы, имеет возможность оформить рассмотренный кредитный продукт [12].

Разные авторы по-разному трактуют определение «корпоративный клиент». В таблице 1 представлены определения различных авторов, а также предложено свое понятие определения «корпоративны клиент».

Таблица 1 – Трактовка определения «корпоративный клиент» различных авторов

Автор	Определение
Толковый словарь русского языка, под ред. Шведовой Н.Ю.	«Корпоративный» в толковом словаре русского языка трактуется как узкогрупповой, ограниченный узким кругом.

Окончание таблицы 1

Автор	Определение
А.Г. Молчанов, ведущий экономист России	Под корпоративными клиентами банка понимаются юридические лица и индивидуальные предприниматели как организационно-хозяйственные структуры, имеющие возможности для широкомасштабной реализации научно-технических и технологических достижений, а также хозяйственные организации малого и среднего бизнеса, которые массой противостоят олигархическим тенденциям крупных производителей и создают конкурентную среду, обеспечивая производству гибкость и индивидуализацию.
В.М. Власова доктор экономических наук, профессор	Корпоративный клиент – контрагент банка, имеющий задолженность перед банком по действующим кредитам, по поручению которого выданы гарантии или открыты аккредитивы, или банком приобретены его ценные бумаги, или реализованы прочие операции, несущие кредитный риск для банка, либо это потенциальный контрагент банка, не относящийся к категории финансовых учреждений, предпринимателей без образования юридического лица, физических лиц, а также органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.
С.А. Слепова, магистрант группы ВШЭУ-326, ЮУрГУ	Корпоративными клиентами банка являются индивидуальные предприниматели и предприятия, которые находятся на расчетно-кассовом обслуживании в данном банке, а также пользуются другими банковскими услугами. Зарекомендовавшие себя как добросовестные клиенты, а также имеющие длительную и положительную кредитную историю в данном банке. Для таких индивидуальных предпринимателей и предприятий, в данном банке действует особая льготная программа кредитования.

На сегодняшний день, оказание услуг по кредитованию корпоративных клиентов по-прежнему является важной составляющей банковского бизнеса, в том числе, банков Российской Федерации.

Существуют критерии классификации корпоративных клиентов, которые обычно используются банками в Российской Федерации [25]. Данные критерии представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Критерии для классификации корпоративных клиентов в банке

Критерий	Вид корпоративного клиента
По форме собственности	государственные, негосударственные, публичные и непубличные общества, некоммерческие партнерства
По источникам финансирования	бюджетные, небюджетные (коммерческие, общественные)
По объему выручки	крупные, средние, мелкие
По сложности организационно-правовой структуры	отдельные самостоятельные предприятия филиалы
По отраслевой принадлежности	производственные/промышленные предприятия, предприятия сферы обслуживания, сельскохозяйственные предприятия

Далее рассмотрим виды кредитования корпоративных клиентов в банках Российской Федерации.

Существуют различные виды кредитования корпоративных клиентов в кредитных организациях. К данным видам кредитования в кредитных организациях относят такие, как [14]:

- предоставление долгосрочных кредитов;
- организация проектного финансирования;
- краткосрочное кредитование;
- кредитование расчетного (текущего) счета (овердрафт);
- лизинговые операции;
- факторинг;
- предоставление банковских гарантий.

Рассмотрим более детально каждый вид корпоративного кредитования.

Краткосрочное кредитование – это выдача денежных средств, для удовлетворения потребностей клиента-заемщика в краткосрочном периоде [18].

Краткосрочное кредитование предназначено для оперативного снабжения денежными средствами при кассовых разрывах в платежном балансе предприятия в случае нехватки денежных средств на расчетном счете предприятия, проведения

коммерческих операций в краткосрочном периоде, повышении оборота активов предприятия в качестве страхования при задержке оплаты поставщиками и для решения прочих задач.

Краткосрочное кредитование предоставляется на срок до тридцати дней для обеспечения таких цели, как:

- пополнение оборотных средств;
- денежное покрытие краткосрочных разрывов в платежах.

Краткосрочное кредитование осуществляется в форме возобновляемых кредитных продуктов с указанием полного лимита и предоставлением кредитных траншей. Объем лимита краткосрочного кредитования определяется финансовым состоянием корпоративного клиента. Ставка по данному виду кредитования рассчитывается в зависимости от срока, на который выдается кредит и класса клиента-заемщика, присваиваемого в рамках процесса оценки его кредитоспособности [18].

Кредитование расчетного счета (овердрафт). Данный вид кредитования корпоративных клиентов – это выдача кредита, который проводят через текущий расчетный счет клиента-заемщика, что дает ему возможность для снятия денежных средств со своего счета поэтапно в пределах данного кредитования.

Овердрафт – банковский кредит, дающий возможность потратить с текущего счета большее количество средств, чем на нем фактически имеется. Таким образом, овердрафт может быть взят в любое время, с возможностью его погашения при первом поступлении денежных средств на счет.

Долгосрочный кредит для корпоративных заемщиков – это кредитный продукт, предоставляемый на срок больше одного года и который можно использовать главным образом в качестве денежного вложения в капитал предприятия [16].

Проектное денежное финансирование корпоративных клиентов. Кредит в качестве проектного финансирования – это вид выдачи денежных средств на долгосрочный период на принципах платности, срочности и возвратности, при которых кредитная организация обладает правами на возврат основной суммы

долга и платежей по процентам, но не имеет право удовлетворить свои требования за счет доходов от реализации конкретного проекта. Данный вид кредитного продукта имеет свою специфику, он предоставляется на более значительный срок, чем предыдущие кредитные продукты и при его реализации присутствует более высокая степень кредитного риска [24,26].

Для снижения инвестиционных рисков банки в РФ, которые осуществляют данное кредитование, выставляют ряд дополнительных условий заемщикам, таких, как [20]:

- приобретение контрольного пакета акций компании;
- наличие обеспечения финансовыми гарантиями правительства, надежных банков;
- обеспечение высоколиквидным залогом;
- долевое участие банка в проекте.

Важно отметить, что инвестиционный кредитный продукт (проектное финансирование) обычно предоставляется на долгие временные периоды, при анализе рисков по вложению средств, во время оценки заявки на кредит или проекта по вложению средств особую важность имеет не только оценка текущей платежеспособности клиента-заемщика и его кредитная история, но и оценка тенденций состояния компании в финансовом плане.

Лизинговое кредитование. Лизинг – это вид кредитного продукта, который направлен на предоставление денежных средств, на приобретение имущества, когда по договору лизинга одно лицо берет на себя обязательства купить для другого лица у конкретного производителя и передать ему в собственность определенное имущество за плату во временное эксплуатирование для решения предпринимательских задач [17].

Лизингодателями практически всегда становятся лизинговые организации, которые, как правило, являются дочерними компаниями крупных кредитных организаций. Для данного типа компаний важно наличие финансовой поддержки, которую можно будет использовать для приобретения имущества в качестве объекта лизинговой сделки.

Факторинг – это комплекс услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа [39].

Предоставление банковских гарантий. Данный вид кредитования представляет собой выдачу безотзывного обязательства кредитной организации выплатить фиксированную сумму в том случае, когда условия договора не выполняются стороной, за которую кредитная организация выдает гарантию.

Существуют такие виды гарантий, как [29]:

- платежная гарантия – для гарантии продавцу оплаты приобретенных покупателем товаров и услуг;

- гарантия предложения – используется при проведении международных тендеров, в том числе международных, обеспечивает покрытие расходов организаторов тендера в случае, когда участник отзывает свое предложение, не принимает сделанный ему заказ или другим образом не выполняет условия тендера;

- гарантия исполнения – используется для укрепления договорных отношений между покупателем и продавцом и гарантирует поставку товара или оказание услуги в срок и на условиях, обозначенных в контракте;

- гарантия возврата авансового платежа – используется, когда в контракте предусмотрен авансовый платеж в пользу продавца.

Отношения по кредитованию корпоративных клиентов основываются на сочетании четырех важных элементов [31]:

- принципы кредитования;
- субъекты кредитования;
- объекты кредитования;
- обеспечение кредита.

Допускается маневрировать организационными основами, технологией кредитных операций, но данные важные элементы сохраняют свое значение, фактически определяют «лицо» кредитной операции и ее эффективность.

Рассмотрим каждый элемент кредитования корпоративных клиентов.

При рассмотрении вопроса о принципах кредитования, можно выделить две взаимосвязанные между собой проблемы. Первая проблема заключается в определении термина «принцип кредитования», а вторая проблема состоит в выборе самих принципов кредитования корпоративных клиентов [13].

Под принципами кредитования понимается правила передачи банком заемщику денежных средств в кредит.

Большинство экономистов выделяют в качестве принципов кредитования срочность, возвратность, платность, обеспеченность и целевое использование.

Самыми важными принципами кредитования корпоративных клиентов, является принцип срочности, возвратности, платности. Согласно принципу срочности кредит предоставляется на определенный срок. Принцип возвратности подразумевает, что в срок, который прописан в договоре, вся сумма по кредиту будет возвращена, в полном размере. А принцип платности подразумевает, что заемщик обязуется заплатить оговоренную в договоре сумму процентов [19].

Все принципы кредитования корпоративных клиентов взаимосвязаны между собой. Если нарушается выполнение заемщиком одного из принципов, то это отражается неблагоприятно и на других принципах тоже.

Важными субъектами кредитования корпоративных клиентов являются заемщик и кредитор.

Заемщик – это одна из сторон кредитных отношений, которая получает денежные средства во временное пользование и обязуется их вернуть в установленный договором срок [15].

Кредитором выступает банк, который предоставляет эти денежные средства заемщику на условиях, которые изложены в кредитном договоре [16].

Субъект получения кредита бывает разного уровня. Существуют различные классификации субъектов кредитования корпоративных клиентов.

Так, по отраслевой структуре выделяют следующие: промышленные, сельскохозяйственные, строительные предприятия, торгово-заготовительные.

В зависимости от организационно-правовой формы, заемщики подразделяются на акционерные общества публичного и непубличного типа, общества с ограниченной ответственностью, хозяйственные товарищества и другие.

Объектом кредитования является то, подо что выдается кредит и ради чего заключается кредитная сделка.

Обеспечение кредита – совокупность условий, дающих кредитору основание быть уверенным в том, что долг будет ему возвращен [23].

Обеспечением банковского кредита выступает залог, поручительство, банковская гарантия, переуступка прав требования (цессия), залог прав требования.

Залог определяется, как совокупность правомочий кредитора в отношении имущества, который заемщик предоставляет банку в качестве обеспечения исполнения взятых им на себя обязательств. Залогодателем может быть третье лицо или аффилированная (дочерняя) компания заемщика.

Поручительство – договор, в соответствии с которым поручитель обязывается отвечать перед кредитором заемщика за исполнение последним его обязательства полностью или частично [18].

Банковская гарантия – это способ обеспечения кредитных обязательств заемщика банком-гарантом, в соответствии с которым банк-гарант обязуется перед кредитором уплатить по первому письменному требованию, в соответствии с условиями выданной им гарантии, об уплате долга за кредитора [17].

Из всего вышесказанного, можно заключить, что существует несколько видов кредитования корпоративных клиентов кредитными организациями, и в каждом отдельном случае, банк предприятие могут выбрать подходящий кредитный продукт. Также кредитование корпоративных клиентов основывается на четырех важных элементах. Если происходит нарушение одного из элементов кредитования корпоративных клиентов, то это приводит к искажению экономического смысла кредитных операций по кредитованию корпоративных клиентов.

1.2 Анализ нормативной базы деятельности банков по кредитованию корпоративных клиентов

Нормативное регулирование выдачи кредитов корпоративным клиентам в кредитных организациях или банках основывается на следующих законодательных и нормативных актах: Конституции Российской Федерации, Федеральным Законом № 395-1 «О банках и банковской деятельности», Федеральным Законом № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», Гражданским Кодексом Российской Федерации, Положение №590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» и другие нормативно-правовые акты.

В Российской Федерации, в соответствии со статьей 8, Конституция гарантирует единство пространства в экономическом плане, свободное передвижение продукции, услуг и денежных средств, поддержание конкурентной среды, свободная экономическая деятельность. Статья 71, указывает, что введении Российской Федерации находится установка правовой базы общего рынка; регулирование в плане финансовом, валютном, кредитном, таможенном, денежной эмиссии, базовой политики в плане ценовых образований, федеральные экономические службы, включая федеральный банк [4].

Гражданский кодекс Российской Федерации дает трактовку определению «заем» (статьи 807-818) как применение общего термина для операций передачи денежных средств или прочих вещественных материальных ценностей во владение на временной период под процент, а определение «кредит», «кредитный продукт» – как различные формы займов [2].

Гражданский Кодекс, в частности статья 60, дает определение гарантий прав кредиторов юридических лиц при их реорганизации, в том числе то, что кредиторы реорганизованных юридических лиц имеют право потребовать досрочного прекращения или досрочного выполнения обязательств должником и возмещение убытков [1].

Особо важное значение для кредитования корпоративных клиентов и определение кредитоспособности клиента-заемщика имеет Положение Банка России № 590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности», в котором устанавливается порядок образования кредитной организацией дополнительных резервных средств на непредвиденные траты по кредитам, по кредитной задолженности [7].

Данное Положение разработано на основе Федерального закона № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», Федерального закона № 395-1 «О банках и банковской деятельности» [5], Налогового кодекса Российской Федерации (статья 292 «Расходы на формирование резервов банков»). [3]

Решением Совета директоров Центрального банка Российской Федерации (Банка России), устанавливает порядок образования кредитной организацией дополнительных резервных средств на непредвиденные траты по кредитам, по кредитной задолженности, к которым относятся денежные требования, а также требования, вытекающие из сделок с финансовыми инструментами.

Суммы отчислений в резервы на возможные потери по ссудам, сформированные в порядке, устанавливаемом Центральным банком Российской Федерации в соответствии с Федеральным законом № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», признаются расходом с учетом ограничений, предусмотренных настоящей статьей [6].

Резервные средства формируются организацией по кредитам при обесценении кредитных продуктов, то есть при потере кредитным продуктом стоимости вследствие невыполнения либо плохого выполнения клиентом-заемщиком обязательств по кредиту перед банком в нарушение заключительного договора, либо появления реальной угрозы такого невыполнения [7].

Количественная характеристика потери стоимости кредитного продукта рассчитывается как разность между балансовой стоимостью кредитного продукта, то есть остатком задолженности по кредиту и процентам, зафиксированным по

счета бухгалтерского учета на момент ее анализа, и ее ценой на момент анализа, определенной при выполнении принципов, установленных в Положении. Анализ практической цены кредитного продукта проводится на регулярной основе, начиная с момента выдачи кредита.

С целью определения размеров расчетных резервов в связи с действием принципов риска кредитного плана, кредитные продукты классифицируются в одну из пяти категорий качества [7]:

– I категория качества (стандартные ссуды) – полное отсутствие кредитного риска (вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по кредиту равна нулю);

– II категория качества (нестандартные ссуды) – умеренный кредитный риск (вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по кредиту обуславливает ее обесценение в размере от одного до 20 %);

– III категория качества (сомнительные ссуды) – значительный кредитный риск (вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по кредиту обуславливает ее обесценение в размере от 21 до 50%);

– IV категория качества (проблемные ссуды) – высокий кредитный риск (вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по кредиту обуславливает ее обесценение в размере от 51 процента до 100%);

– V категория качества (безнадежные ссуды) – отсутствует вероятность возврата кредита в силу неспособности или отказа клиента-заемщика выполнять обязательства по кредиту, что обуславливает полное (в размере 100 %) обесценение кредита. Резерв формируется в валюте Российской Федерации независимо от валюты кредита.

Анализ риска в кредитном плане, группировка и анализ кредитного продукта, расчет размера необходимых резервных средств, проводятся при появлении на то

оснований, которые предусмотрены описанным выше Положением, но не реже 1 раза в месяц на отчетную дату [7].

Анализ кредитного продукта и расчет размера необходимых резервных средств, выполняется банками самостоятельно, за исключением случаев, когда анализ кредитного продукта и расчет количественных характеристик резервных средств должен производиться на базе анализа Центрального банка РФ в соответствии со статьей 72 ФЗ № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» [6].

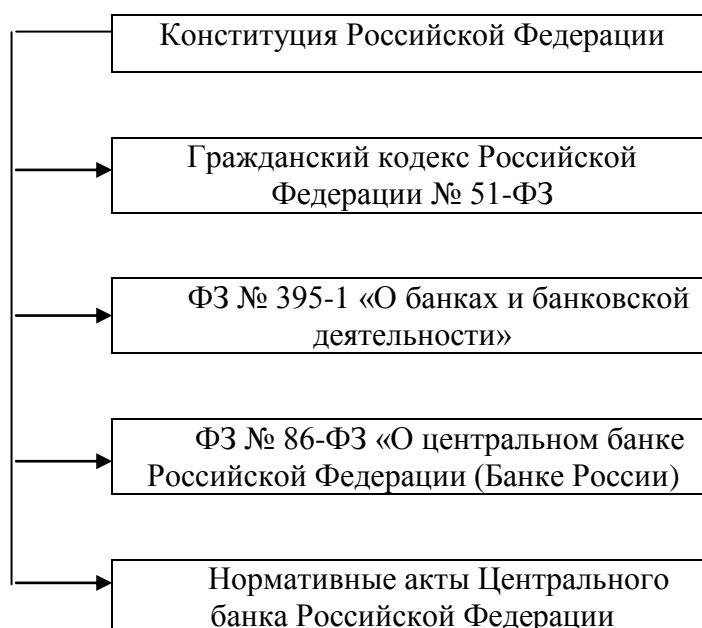


Рисунок 1 – Нормативно-правовая база Российской Федерации по кредитованию

Кредитование корпоративных клиентов регулируется рядом законов Российской Федерации. Основным законом является, ФЗ № 395-1 «О банках и банковской деятельности» [5].

1.3 Методы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов в Российской Федерации

На сегодняшний день тема кредитных банковских рисков, заостряет внимание исследователей из разных областей экономической науки. Развитость рынка

банковских услуг для корпоративных клиентов является правомерным процессом, затрагивающим интересы всех субъектов хозяйственных взаимоотношений.

Практика хозяйствующего субъекта показывает, что она направлена на решение проблем максимизации прибыли путем минимизации потерь. Объем прибыли все же является не постоянным, и он зависит от внешних и внутренних факторов. Для того чтобы покрыть нехватки средств, корпоративные клиенты обращаются в банки, для получения кредитов [23].

На сегодняшний день, когда кредитование корпоративных клиентов развивается очень быстро, то перед банками встает ряд проблем. Наиболее важной из них является предотвращение неоправданных кредитных вложений, обеспечение своевременной и полной возвратности ссуд, а также снижение риска неплатежности [27].

Решением таких проблем, будет являться качественная оценка кредитоспособности клиента-занимателя. Однако, как показывает практика, у большинства российских банков отсутствует общепринятая методика по оценке кредитоспособности заемщика [30].

Финансовое состояние клиента-заемщика, определяется путем анализа:

- финансовых результатов;
- ликвидности и платежеспособности предприятия;
- рыночной позиции;
- движения денежных средств и прогноз развития и изменения в течение срока действия кредитного договора.

Количественные показатели эффективности деятельности клиента-заемщика включают:

- коэффициент ликвидности;
- коэффициент деловой активности;
- коэффициент рентабельности и леввериджа.

Центральный банк Российской Федерации рекомендует проводить анализ и прогноз денежного потока клиента-заемщика, анализ бизнес-плана и экономическое обоснование кредита.

В роли корректирующих показателей, которые каждый банк устанавливает по своему усмотрению, могут быть качественные характеристики деятельности клиента-заемщика [32]:

- добросовестность выполнения обязательств по другим договорам и перед другими кредиторами;
- уровень корпоративного управления;
- деловая репутация;
- состояние рынка по отрасли;
- общие позиции предприятия в конкурентной среде, по отрасли.

Таким образом, конечным результатом анализа финансового состояния клиента-занимателя является, отнесение его к одной из групп: хорошее, среднее, плохое.

Рассмотрим основные характеристики групп клиента-заемщика банка по их финансовому состоянию [39]:

1. Хорошее финансовое состояние означает, что производство является стабильным, отсутствуют негативные тенденции, которые способны повлиять на финансовую устойчивость клиента-заемщика.
2. Среднее финансовое состояние, означает отсутствие прямых угроз, текущему финансовому положению клиента-заемщика.
3. Плохое финансовое состояние означает, что клиент-заемщик является банкротом, либо он является неплатежеспособным.

В банках при оценке кредитоспособности корпоративных клиентов, применяются различные методы оценки. В каждом банке метод оценки имеет индивидуальный подход, и он зависит не только от особенностей клиентов, но и также от других действующих факторов. Важными, из которых являются [38]:

- доступность информации;
- вид и срок кредита;
- размер кредита;
- этап кредитного процесса.

Рассмотрим основные методы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов [30].

1. Метод финансовых коэффициентов позволяет оценить кредитоспособность клиента-заемщика по нескольким финансовым показателям: коэффициенты ликвидности, коэффициенты эффективности и оборачиваемости, коэффициенты финансовой устойчивости, коэффициенты прибыльности, и коэффициенты обслуживания долга.

Данные показатели кредитоспособности клиента-заемщика отличаются друг от друга большим разнообразием, они представлены в трудах профессора И.Д. Мамоновой [25]:

- коэффициенты ликвидности означают способность заемщика быстро освободить из оборота денежные средства, которые необходимы для устойчивой финансово-хозяйственной деятельности;

- коэффициенты оборачиваемости определяют эффективность использования денежных средств (данные коэффициенты дополняют показатели ликвидности);

- коэффициенты финансовой устойчивости определяют, какая степень обеспеченности у клиента-заемщика собственным капиталом, и данные коэффициенты предоставляют возможность оценить размер собственного капитала, а так же зависимость клиента-заемщика от привлеченных средств;

- коэффициенты прибыльности определяют уровень доходности, и показывает продуктивность использования всего капитала;

- коэффициенты обслуживания долга выражают ту часть прибыли, которая направлена на погашение процентных платежей.

Таким образом, представленные коэффициенты, позволяют оценить финансовое состояние клиента-заемщика.

2. Метод анализа денежного потока характеризует способ оценки кредитоспособности корпоративных клиентов, при котором используются показатели, которые характеризуют оборот средств у клиента-заемщика в отчетном периоде [30].

Анализ денежных потоков, показывает приток денежных средств из всех источников, и по какому направлению происходит расход платежей.

Анализ денежных потоков позволяет решить следующий ряд задач:

- определить финансовые возможности предприятия и его динамику;
- соизмерить инвестиционную, финансовую и текущую деятельность;
- оценить денежные потоки [38].

В результате расчетов по методу анализа денежных потоков, можно сделать выводы в отношении способности клиента-заемщика «собрать» нужную сумму денежных средств, для погашения ссудной задолженности и также процентов по ссуде.

3. Метод анализа делового риска дает возможность оценить вероятность неплатежа, достаточность денежных средств, необходимых для погашения кредита. Данный метод дополняет другие методы, оценки кредитоспособности при кредитовании корпоративных клиентов банка.

Метод анализа делового риска позволяет оценить следующие элементы формирования делового риска [31]:

- вид деятельности заемщика;
- конкурентная позиция;
- операционная эффективность;
- качество менеджмента.

В настоящее время, данный метод дает более точные результаты по оценке кредитоспособности корпоративных клиентов, даже, несмотря на определенные сложности, которые появляются в получении необходимой информации.

Практика анализа и оценки кредитоспособности корпоративных клиентов в российских банках не совсем отвечает современной экономической ситуации и имеет необходимость в приближении к мировым стандартам [38].

Как было сказано ранее, рынок банковского кредитования активно развивается. Разные категории клиентов-заемщиков используют кредиты для решения различных задач. Для предпринимателей, которые развивают свой бизнес, требуются средства на оборудование, недвижимость, одним словом, для

развития бизнеса. В каждом банке свои особенности в формировании процедур кредитования. Важной особенностью является необходимость предоставления заемщиком обеспечения, в том числе залога. Наличие залога представляет собой важный фактор, прямо влияющий на уровень процентной ставки [21].

Кредиты для корпоративных клиентов в принципе, ни чем не отличаются по экономической сути от кредитов малым и средним предприятиям [11].

Рассмотрим процедуру изменения банковского кредитования, что отражено на рисунке 2.

Процесс развития кредитного рынка в Российской Федерации на сегодняшний день находится в состоянии спада, так с 01.01.2012 по 01.01.2017 гг. величина кредитов, выданных, малому и среднему предпринимательству увеличилась почти в 3 раза, а за 9 месяцев 2017 г. уменьшилась на 10,8 %. Подобная тенденция просматривается в снижении объемов кредитования 30 крупнейшими банками, доля которых представляет половину от общего числа выданных кредитов.

Таким же образом можно отметить, что интенсивность уровня кредитования малого и среднего предпринимательства высока, но также наблюдается тенденция к ее снижению.

Как правило, предприятия малого и среднего бизнеса занимаются продажей товаров первой необходимости, оказание услуг и снижение темпов кредитования обусловлено тем, что рынок переполнен предприятиями, предлагающими, аналогичные товары и услуги и с каждым годом становится сложнее создавать новые конкурентоспособные предприятия [34].

Аналогичная ситуация происходит и на рынке потребительского кредитования. Сумма займов физическим лицам возросла в период с 2012 по 2016 гг. в 3,5 раза, а в течение 2017 года снизилась на 1,7 %. Рынок кредитования физических лиц показывает довольно высокие темпы роста, но они понемногу замедляются.

Представленные данные по снижению темпов кредитования связаны со снижением роста ВВП.

Такая категория, как корпоративные клиенты, по объему кредитования занимают важную часть от общей совокупности кредитного портфеля, и составляет на начало 2017 года 33,2 триллиона рублей. Большая часть выданных кредитов приходится на 30 крупнейших банков Российской Федерации [34].

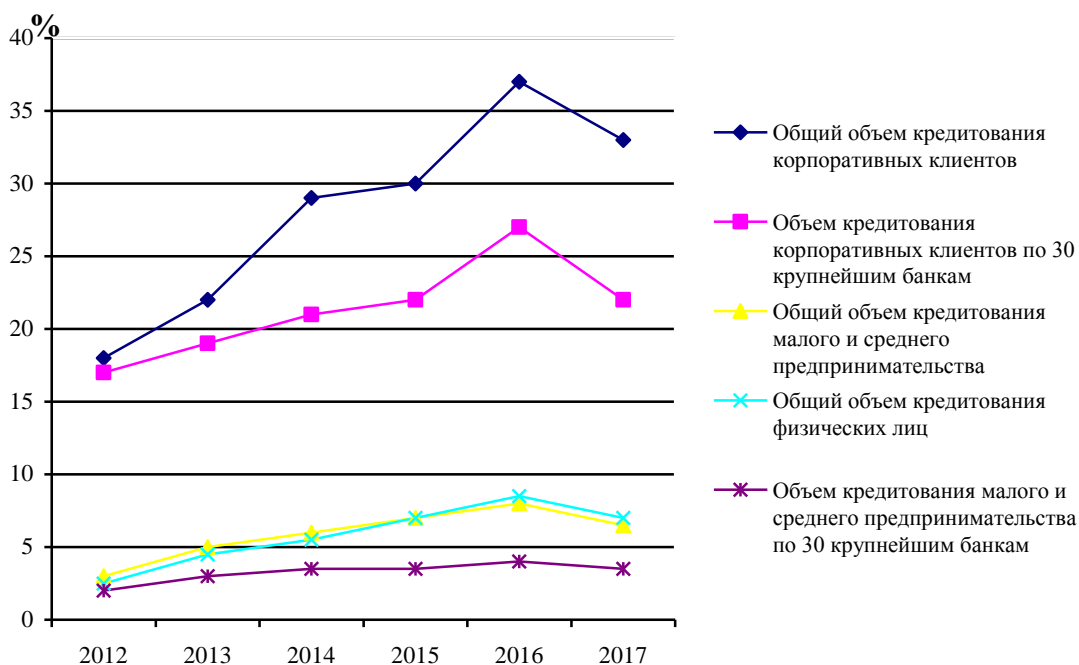


Рисунок 2 – Изменение объемов кредитования по различным категориям заемщиков в период с 2012 года по 9 месяцев 2017 г. в Российской Федерации
 За 9 месяцев 2017 г. просматривается тенденция снижения объемов кредитования корпоративным клиентам, такое обстоятельство связано [40]:

- с замещением российскими компаниями внешних займов кредитами российских банков из-за банковского кризиса в Европе в данном периоде;
- с ужесточением подходов к регулированию кредитования со стороны Центрального банка Российской Федерации;
- с явным ростом объемов просроченной задолженности.

Таким образом, исходя, из вышесказанного можно сделать следующие выводы. Тенденция к снижению темпов кредитования в сферах потребительского кредитования и кредитов малого и среднего предпринимательства, вызваны влиянием внешних факторов, такие как нестабильная политическая ситуация, девальвация национальной валюты, снижение роста ВВП.

В настоящее время для банков Российской Федерации, актуальным является вопрос работы с просроченной задолженностью, так как не до конца еще разработаны методы решения данной проблемы [40].

2 СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ПАО «Сбербанк России»

Сберегательный банк Российской Федерации создан в соответствии с Федеральным Законом № 395-1 «О банках и банковской деятельности», как открытое акционерное общество [5]. На сегодняшний день Сбербанк России является крупнейшим банком Российской Федерации, Центральной и Восточной Европы, занимает лидирующие позиции.

Организационная структура Сберегательного банка Российской Федерации представляет собой акционерное кредитное учреждение, ее деятельность осуществляют на основе устава и других учредительных документов. Учредителем банка выступает Центральный банк Российской Федерации. [41]. Органы управления и организационная структура Сбербанка России на 1 января 2018 г. представлены на рисунке 3.

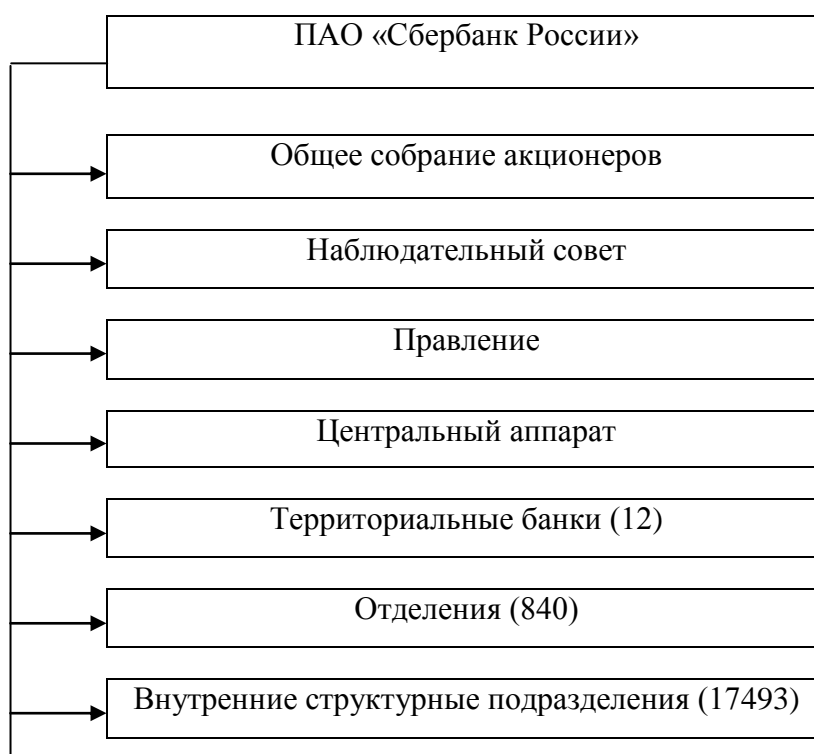


Рисунок 3 –Органы управления и организационная структура ПАО «Сбербанк России»

Деятельность Сберегательного банка Российской Федерации регулирует и контролирует общее собрание акционеров, которое является высшим органом управления банка, а в промежутках между общими собраниями акционеров – наблюдательным советом банка. Возглавляет наблюдательный совет банка председатель Банка России [42].

Центральный аппарат осуществляет гибкую систему экономического управления территориальными банками, отделениями и внутренними структурными подразделениями банка, основанную на установлении нормативов и лимитов на всех уровнях принятия решений, которая позволяет применять единый подход к оценке и ограничению основных видов банковских рисков – процентного, курсового, балансовых и рыночных.

Важными структурными подразделениями Сбербанка Российской Федерации являются территориальные банки, состав которых по состоянию на 1 января 2018 г. составил 16 банков [40].

В составе внутренних структурных подразделений включены дополнительные офисы (в том числе 66,1 % универсальных, 32,4 % специализированных по обслуживанию корпоративных клиентов) и 11 927 операционных касс вне кассового узла. Кроме того, на 1 января 2018 г. функционировали 57 обменных пунктов, расположенных вне операционных подразделений банка.

Уральский банк Сбербанка России является одним из 16 территориальных банков Сбербанка России и осуществляет свою деятельность на территории Свердловской, Челябинской, Курганской области и Республики Башкортостан. Уральский банк Сбербанка России обладает самой разветвленной в регионе филиальной сетью, состоящей из 4 головных отделений и 1717 подразделений, из которых 47 – подразделения самообслуживания, предоставляющих полный спектр банковских услуг на рынке, охватывающем свыше 12 миллионов человек [45].

Для анализа ПАО «Сбербанк России» был проведен горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса (Приложение А).

Исходя из данных бухгалтерского баланса ПАО «Сбербанк России» рассчитаем абсолютное и относительное изменение.

Расчет абсолютного изменения производится по формуле:

$$y = y_1 - y_0, \quad (1)$$

где y_1 – значение базисного периода,

y_0 – значение отчетного периода.

Расчет относительного изменения производится по формуле:

$$y = \frac{y_1 - y_0}{y_0} \cdot 100\%, \quad (2)$$

где y_1 – значение базисного периода,

y_0 – значение отчетного периода.

Таблица 3 – Горизонтальный анализ ПАО «Сбербанк России» на 01.01.2016–
01.01.2017 гг.

Статья баланса, тыс. руб.	Абсолютное изменение, в тысячах рублях		Относительное изменение, в процентах	
	01.01.2016 г.	01.01.2017 г.	01.01.2016г.	01.01.2017г.
АКТИВ	2714219851	5407369582	19,97	33,16
Высоколиквидные активы	43813155	711100127	4,05	63,13
Денежные средства и их эквиваленты	32412351	459620201	3,24	44,48
Корр. счета НОСТРО	11400804	251479926	13,96	270,15
Доходные активы:	2445542436	3839945222	21,48	27,77
– кредиты банкам	253714496	265316805	73,77	44,39
– ценные бумаги	237314527	(29171471)	13,84	–1,49
– кредиты юридическим лицам	1176940460	2923929540	17,08	36,24
– кредиты физическим лицам	777572953	679870348	31,95	21,17
Прочие активы	224864260	856324233	20	63,46
ПАССИВ	2714219851	5407369582	19,97	33,16
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	2417869357	5419756416	20,21	37,69
Средства банков	611387163	1715920726	30,77	66,04
Текущие средства:	643858632	333223054	26,33	10,79
– юридических лиц	297931597	358467392	23,43	22,84
– физических лиц	345927035	(25244338)	29,47	–1,66
Срочные средства:	1099178310	2563179255	15,86	31,92
– юридических лиц	147029079	2216113039	8,09	112,81
– физических лиц	952149231	347066216	18,62	5,72
Прочие обязательства	63445252	807433381	10,63	122,28
СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА	296350494	(12386834)	18,18	–0,64
Основной капитал	(35921798)	(222500864)	–8,76	–59,49
Прибыль прошлых лет	288151955	305151682	32,18	25,78
Прибыль текущего года	48219082	(86931768)	14	–22,14
Расходы будущих периодов	(4098745)	(8105884)	20,81	34,07

На 01.01.2016–01.01.2017 гг. активы банка увеличились на 20% по состоянию на 01.01.2016г. года и 63,46% по состоянию на 01.01.2017 года. Это свидетельствует о том, что банк развивается нормальными темпами. Наибольший прирост на 01.01.2016 г. наблюдается по статье «Кредиты физическим лицам», составляющие 31,95%. На 01.01.2017 г. наибольший прирост составили «Корреспондентские счета ностро», которые составляют 270,15 %.

Темп прироста выданных кредитов юридическим лицам с каждым годом увеличивается. На 01.01.2016 г. темп прироста составил 17,08%, а на 01.01.2017 г. увеличился в два раза и составил 36,24%.

Сумма обязательств банка на 01.01.2016 г. увеличилась на 20,21%, а на 01.01.2017 – на 37,69%. Это связано с увеличением вкладов физических лиц (01.01.2016г.) на 29,42% и депозитов юридических лиц (01.01.2017г) на 112,28%. Так же на 01.01.2017г. увеличились прочие активы на 122,28%. Снижение основного капитала и прибыли текущего года, а также увеличение расходов будущих периодов на 01.01.2017г., привело к снижению собственных средств на 0,64%.

Далее был произведен вертикальный анализ ПАО «Сбербанк России», расчеты которого представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Вертикальный анализ ПАО «Сбербанк России» на 01.01.2015–01.01.2017 гг.

Статья баланса, тыс. руб.	Доля в структуре баланса, в процентах			Прирост в структуре баланса, в процентах	
	01.01.2015 г.	01.01.2016 г.	01.01.2017 г.	01.01.2016 г.	01.01.2017 г.
АКТИВ	100,00	100,00	100,00	–	–
Высоколиквидные активы	7,97	6,91	8,46	– 1,06	1,55
Денежные средства и их эквиваленты	7,36	6,34	6,88	– 1,02	0,54
Корр. счета НОСТРО	0,60	0,57	1,59	– 0,03	1,02
Доходные активы:	83,76	84,82	81,38	1,06	– 3,44
– кредиты банкам	2,53	3,67	3,97	1,14	0,30
– ценные бумаги	12,62	11,97	8,86	– 0,65	– 3,11
– кредиты юридическим лицам	50,70	49,48	50,62	– 1,22	1,14
– кредиты физическим лицам	17,91	19,70	17,92	1,79	– 1,78
Прочие активы	8,27	8,28	10,16	0,01	1,88
ПАССИВ	100,00	100,00	100,00	–	–
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	88,01	88,19	91,18	0,18	2,99

Окончание таблицы 4

Статья баланса, тыс. руб.	Доля в структуре баланса, в процентах			Прирост в структуре баланса, в процентах	
	01.01.2015 г.	01.01.2016 г.	01.01.2017 г.	01.01.2016 г.	01.01.2017 г.
Средства банков	14,62	15,94	19,87	1,32	3,93
Текущие средства:	17,99	18,95	15,76	0,96	– 3,19
– юридических лиц	9,36	9,63	8,88	0,27	– 0,75
– физических лиц	8,64	9,32	6,88	0,68	– 2,44
Срочные средства:	51,00	49,25	48,79	– 1,75	– 0,46
–юридических лиц	13,37	12,05	19,25	– 1,32	7,20
– физических лиц	37,63	37,21	29,54	– 0,42	– 7,67
Прочие обязательства	4,39	4,05	6,76	– 0,34	2,71
СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА	11,99	11,81	8,82	– 0,18	– 2,99
Основной капитал	3,02	2,29	0,70	– 0,73	– 1,59
Прибыль прошлых лет	6,59	7,26	6,86	0,67	– 0,40
Прибыль текущего года	2,53	2,41	1,41	– 0,12	– 1,00
Расходы будущих периодов	-0,14	-0,15	-0,15	– 0,01	0,00

За анализируемый период наибольший вес в активах занимают кредиты, выданные юридическим лицам. В среднем их доля составляет 50%.

Структура активов на 01.01.2017г. увеличилась за счет высоколиквидных активов (1,55%) и прочих активов (1,88%). Также увеличилась доля кредитов, выданных юридическим лицам. Наибольшее снижение в структуре активов отмечается по статье «Ценные бумаги».

Наибольший удельный вес в пассивах занимают обязательства, которые на 01.01.2017г. составили 91,18%. В структуре обязательств наибольшую долю занимают срочные средства физических и юридических лиц, доля которых на 01.01.2017г. составила 48,79%.

На 01.01.2017г. наблюдается рост долей:

- срочных средств юридических лиц, которые составили 7,20%;
- средств банков, доля которых составила 3,93%;
- прочих обязательств, которые составили 2,71%.

По всем остальным статьям пассива баланса наблюдается незначительное снижение.

Структура активов ПАО «Сбербанк России» на 01.01.2017 г. отражена на рисунке 4.

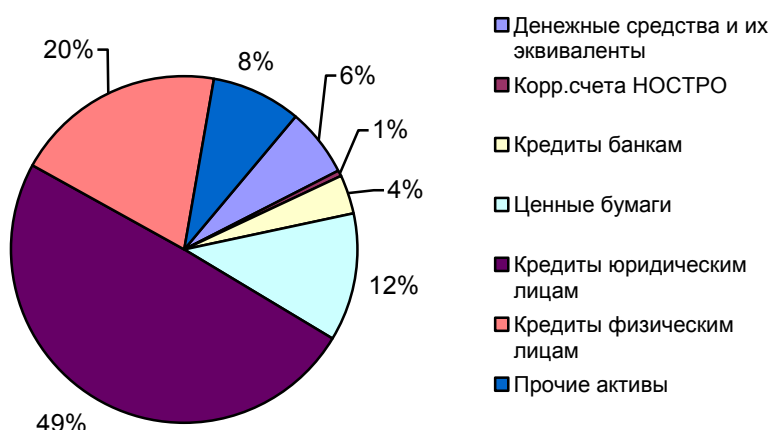


Рисунок 4 – Структура активов ПАО «Сбербанк России» на 01.01.2017 год

На начало 2017 года наблюдается не только снижение ссудной задолженности, но и других статей актива баланса. Вероятнее всего это связано с кризисом экономики в Российской Федерации, а также с политической ситуацией. Но уже по состоянию на 01.10.2017 года ситуация улучшается, что представлено на рисунке 5.

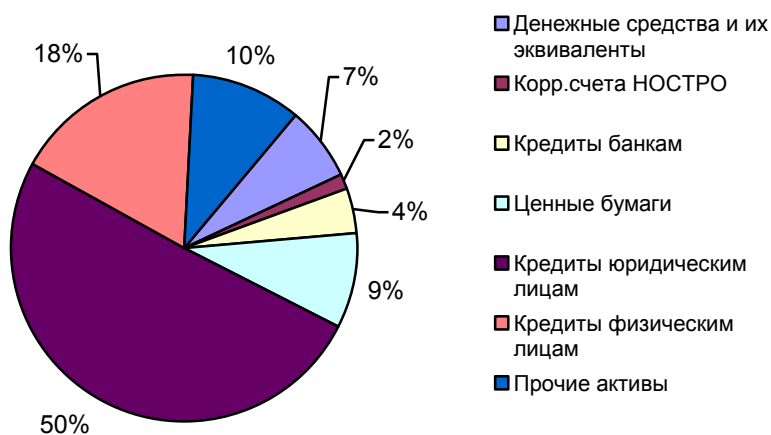


Рисунок 5 – Структура активов ПАО «Сбербанк России» на 01.10.2017 год

По состоянию на 01.10.2017 года наблюдается рост всех статей актива баланса по сравнению с началом 2017 года.

Структура пассивов ПАО «Сбербанк России» на 01.01.2017 г. отражена на рисунке 6.

В структуре пассивов большую долю занимают средства банков и срочные вклады физических лиц.

К началу 2017 года ситуация в структуре балансов изменилась. Прибыль банка снизилась и составила 2% от всей структуры пассивов баланса. Такая тенденция наблюдается по всем статьям пассива баланса.

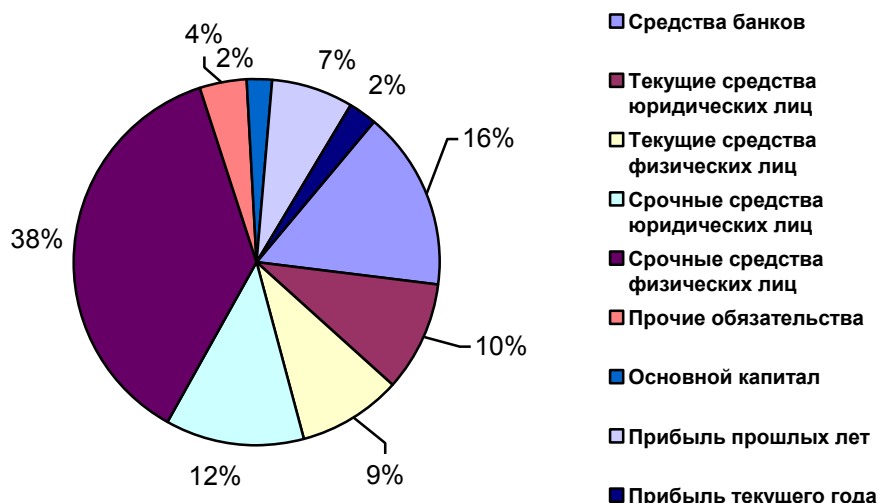


Рисунок 6 – Структура пассивов ПАО «Сбербанк России» на 01.01.2017 год

Данная ситуация по состоянию на 01.10.2017 года не изменилась, что представлено на рисунке 7.

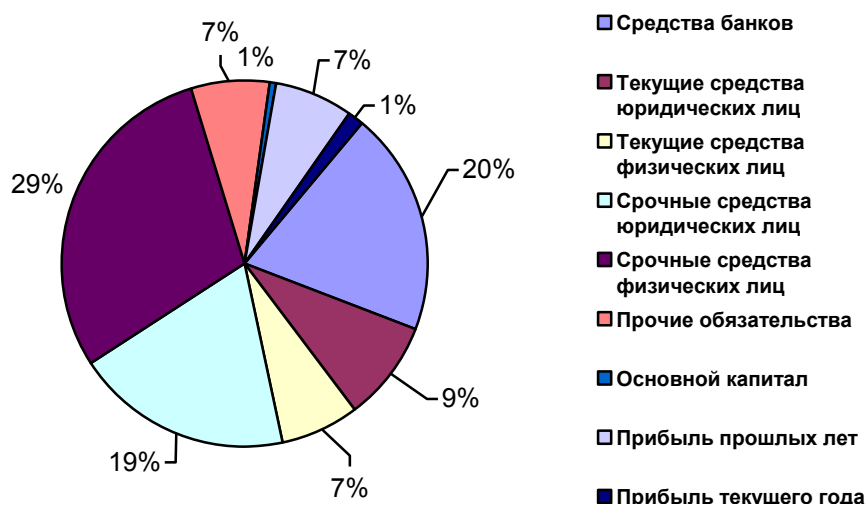


Рисунок 7 – Структура пассивов ПАО «Сбербанк России» на 01.10.2017 год

По состоянию на 01.10.2017 года доля срочных вкладов физических лиц снизилась, но видна тенденция роста депозитов юридических лиц.

Проанализировав структуру активов и пассивов ПАО «Сбербанк России» можно сделать выводы, что банк хорошо развивается. Но прибыль банка с

каждым годом незначительно, но уменьшается. Скорее всего, это связано с увеличением расходов будущих периодов.

Белорецкое отделение является самостоятельным структурным подразделением в составе Башкирского отделения № 8598 ПАО «Сбербанк России». Отделение действует в статусе управления и напрямую подчиняется управляющему территориального банка [8].

В своей работе отделение руководствуется законами, иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, уставом банка, решениями органов управления банка и, нормативными и распорядительными документами банка, настоящим положением.

Отделение выполняет работу, исходя из порученных задач и функций в соответствии с перспективными и текущими планами работы отделения. Структура и штатная численность отделения утверждается управляющим территориального банка.

В состав отделения входят следующие структурные подразделения:

1. Руководство.
2. Блок «Розничный бизнес».
3. Блок «Корпоративный бизнес».
4. Блок «Финансы».
5. Блок «Обеспечивающий».
6. Блок «Управляющего отделением».

Задачами Отделения являются [8]:

- развитие бизнеса банка на обслуживаемой территории, закрепленной распорядительным документом территориального банка;
- координация деятельности внутренних структурных подразделений, закрепленных распорядительным документом территориального банка.

Отделение организует работу и осуществляет контроль деятельности закрепленных по следующим направлениям на основании устава банка, генеральной лицензии, выданной Банком России, настоящего положения, в

соответствии с правилами, установленными банком, с учетом запретов и ограничений, а также выданной доверенностью руководителю отделения [8]:

- привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок);

- размещение привлеченных денежных средств от имени банка;

- открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;

- осуществление переводов денежных средств по поручению физических лиц без открытия банковских счетов (за исключением почтовых переводов);

- осуществление расчетов по поручению физических и юридических лиц, по их банковским счетам;

- привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов, а также осуществление иных операций с драгоценными металлами в соответствии с законодательством Российской Федерации правилами банка;

- кассовое обслуживание физических и юридических лиц;

- купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной форме;

- выдача банковских гарантий, поручительств за третьих лиц, предусматривающих исполнение обязательств в денежной форме;

- распространение и обслуживание банковских карт международных и российских платежных систем, членом которых является Банк или с которыми Банком подписаны соглашения о сотрудничестве.

- осуществление покупки, продажи, хранения и иных операций с ценными бумагами, выполняющими функции платежного документа, с ценными бумагами.

Организационные аспекты работы банка с заемщиком заключается в организации проведения его предварительной проверки по кредитоспособности. Объем и качества такой проверки в значительной степени гарантируют обоснованность выдачи кредита корпоративному клиенту, а также обеспечивают минимизацию кредитных рисков [33].

Для получения кредита в Белорецком отделении (на правах управления) Башкирского отделения № 8598 ПАО «Сбербанк России», на первой стадии необходимо представить кредитную заявку и приложения к ней.

К основным документам, которые прилагаются к заявке на выдачу кредита корпоративным клиентам, относятся следующие [22]:

- кредитная история;
- график ожидаемых поступлений и прибыли организации от всех деятельности (по форме);
- свидетельство о государственной регистрации, свидетельство о внесении записи в единый государственный реестр юридических лиц, устав (положение) с отметкой регистрирующего органа.
- ксерокопии паспортов генерального директора, главного бухгалтера, учредителей (все страницы с записями);
- лицензия на осуществление деятельности (если деятельность лицензируется);
- договоры аренды;
- баланс (форма №1), отчет о прибылях и убытках (форма №2), отчет об изменении капитала (форма №3), отчет о движении денежных средств (форма №4), приложение к балансу;
- копии, существующих кредитных договоров.

Для принятия решения о выдаче кредита, банк вправе запросить дополнительную информацию у корпоративных клиентов, а также документы, которые необходимы для подтверждения полученной информации.

Заемные средства для корпоративных клиентов предоставляются в удобной для них форме.

Организационная работа по проверке корпоративного клиента включает несколько этапов [33].

Первый этап – это этап рассмотрение конкретного проекта. Неустойчивая экономическая ситуация требует от банка особой осторожности и опыта оценки кредитоспособности юридического лица и индивидуального предпринимателя.

За подготовительным этапом наступает этап оформления кредитной документации. Сотрудники банка оформляют кредитный договор, заводят досье на клиента-заемщика. Все материалы для рассмотрения кредитной заявки

отправляются в коллегиальные органы, для принятия положительного или отрицательного решения. Данные этапы представлены на рисунке 8.

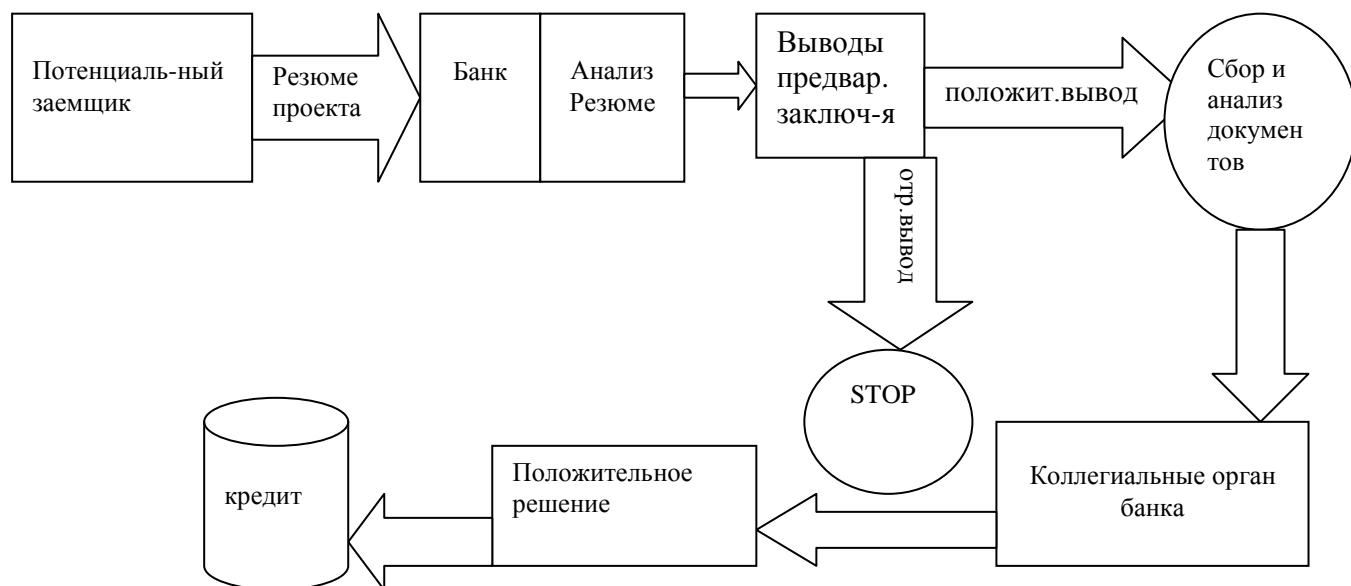


Рисунок 8 – Основные этапы взаимодействия банка с заемщиком

Таким образом, в процессе кредитования корпоративных клиентов важную роль играет проведение полноценного анализа заемщика на стадии оформления кредитной заявки. И самое главное – это проверка платежеспособности корпоративного клиента, поскольку от этого зависит возврат кредита и процентов в полном объеме и в поставленные сроки [9].

Особое внимание Белорецкое отделение (на правах управления) Башкирского отделения № 8598 ПАО «Сбербанк России» уделяет сотрудничеству с предприятиями малого бизнеса с годовой выручкой менее 400 миллионов рублей.

Банк, для кредитования предприятий малого бизнеса предоставляет следующие кредитные продукты: бизнес-доверие, бизнес-оборот, госзаказ, бизнес-гарантия, бизнес-овердрафт, бизнес-инвест, бизнес-авто, бизнес-актив, бизнес-недвижимость, бизнес-рента [28].

Кредит «Бизнес-доверие» обеспечивает финансирование текущих потребностей бизнеса без предоставления обеспечения.

Преимуществами кредита «Бизнес-доверие» являются:

– свобода в выборе целей расходования денежных средств – отсутствие требования по подтверждению целей кредитования;

- предоставление кредита без залога;
- поручительство собственника бизнеса (за исключением автономных/частных некоммерческих организаций, потребительских обществ, сельскохозяйственных потребительских кооператив);
- увеличенные сроки кредитования;
- отсутствие комиссий за выдачу и досрочное погашение.

Сумма кредита – от 500 000 до 15 000 000 миллионов рублей.

Кредит «Бизнес-оборот», обеспечивает пополнение оборотных средств компании, осуществление текущих расходов, а также реализацию планов по развитию бизнеса.

Преимуществами кредита «Бизнес-оборот» являются:

- возможность предоставления денежных средств только под залог товарно-материальных запасов;
- возможность выдачи частично необеспеченных кредитов;
- различные варианты форм кредитования.

Сумма кредита:

- мин. – 500 тысяч рублей.
- макс. – определяется платежеспособностью.
- макс. для тендерного кредита – 50 миллионов рублей.

Госзаказ обеспечивает получение средств на финансирование и возмещение затрат на исполнение государственных контрактов.

Преимуществами кредита «Госзаказ» являются:

- финансирование на исполнение государственного контракта до 70% от общей суммы заказа;
- отсутствие комиссий за выдачу и досрочное погашение;
- возможность предоставления денежных средств под имущественные права по контракту.

Сумма кредита:

- мин. – 500 тысяч рублей.
- макс. – 90 миллионов рублей (с учетом КГ);

– сумма кредита < 70% суммы контракта, либо равна сумме расходов по исполненным контрактам без учета аванса.

Кредит «Бизнес-гарантия» дает возможность получения средств на дополнительное обеспечение исполнения компанией обязательств по сделке в виде гарантий Банка.

Преимуществами продукта «Бизнес-гарантия» являются:

– возможность предоставления гарантий без имущественного обеспечения на сумму до 20 миллионов рублей;

– экспресс оценка Принципала и минимальный пакет документов при оформлении тендерных гарантий и исполнения обязательств по контракту в рублях РФ;

– экспресс-оценка Принципала при оформлении гарантий под залог векселей/деPOSITНЫХ сертификатов ПАО «Сбербанк России»;

– имущество, передаваемое в залог, подлежит официальному страхованию.

Сумма кредита:

– мин. – 500 тысяч рублей;

– макс. – определяется платежеспособностью;

– ограничивается оценочной стоимостью векселей/деPOSITНЫХ сертификатов ПАО «Сбербанк России».

Кредит «Бизнес-овердрафт» обеспечивает возможность получения денежных средств, при их недостатке на счете для осуществления расходных операций.

Кредит «Бизнес-Овердрафт» открывается к счетам клиентов, открытым в ПАО «Сбербанк России». При расчете суммы кредита учитываются обороты по счетам, открытым в ПАО «Сбербанк России» и в других банках.

Лимит кредитования:

– мин. – 500 000 рублей,

– макс. – 25 000 000 рублей;

– сумма лимита < 50% среднемесячных кредитовых оборотов на счетах Клиента в Банке, и < 30% среднемесячных кредитовых оборотов на счетах Клиентов в других банках.

Кредит «Бизнес-инвест» предполагает получение финансирования на приобретение имущества, осуществление ремонта или строительства, а также рефинансирование текущей задолженности заемщика перед другими банками/лизинговыми компаниями.

Преимуществами кредита «Бизнес-Инвест» являются:

- отсутствие комиссий за выдачу и досрочное погашение кредита;
- возможность предоставления денежных средств под залог только товарно-материальных запасов;
- финансирование на расширение бизнеса;
- отсрочка погашения основного долга;
- возможность выдачи частично необеспеченных кредитов.

Сумма кредита:

- мин. – 500 тысяч рублей,
- макс. – определяется платежеспособностью.

Кредит «Бизнес-авто» предоставляется индивидуальным предпринимателям и малым предприятиям. В рамках кредита возможно приобретение как новых, так и подержанных транспортных средств, для ведения бизнеса.

Сумма кредита:

- мин. – 500 тысяч рублей,
- макс. – определяется платежеспособностью.

Кредит «Бизнес-актив» предоставляет возможность приобретения нового и подержанного оборудования, необходимое для бизнеса.

Преимуществами кредита «Бизнес-Актив» являются:

- финансирование под залог приобретаемого оборудования;
- увеличенные сроки кредитования;
- отсутствие комиссий за выдачу и досрочное погашение.

Сумма кредита:

- мин. – 500 тысяч рублей,
- макс. – определяется платежеспособностью.

Кредит «Бизнес-недвижимость» дает возможность получения финансирования на приобретение коммерческой недвижимости.

Преимуществами кредита «Бизнес-Недвижимость» являются:

- финансирование под залог приобретаемого объекта недвижимости;
- возможность приобретения строящихся объектов коммерческой недвижимости у аккредитованных застройщиков;
- отсутствие комиссий за выдачу и досрочное погашение.

Сумма кредита:

- мин. – 500 тысяч рублей,
- макс. – определяется платежеспособностью.

Кредит «Бизнес-рента», предоставляется на любые бизнес-цели – для компаний, занимающихся сдачей в аренду коммерческой недвижимости.

Преимуществами кредита «Бизнес-Рента» являются:

- финансирование под залог имеющегося в собственности объекта недвижимости;
- увеличенные сроки кредитования;
- учет специфики хозяйственной деятельности клиента при принятии решения о кредитовании;
- возможность погашения текущей задолженности по кредитам других банков/лизинговых компаний;
- отсутствие комиссий за выдачу и досрочное погашение.

Сумма кредита:

- мин. – 500 тысяч рублей,
- макс. – 200 миллионов рублей.
- сумма кредита не может превышать 70% оценочной стоимости объекта.

В случае если анализировать удельный вес в кредитном портфеле по видам кредитов для корпоративных клиентов в Белорецком отделении, то из данных таблицы видно, что за все периоды большую долю занимает беззалоговое кредитование, затем кредит на развитие бизнеса [33].

Таблица 5 – Состав и структура кредитного портфеля Белорецкого отделения (на правах управления) Башкирского отделения № 8598 ПАО «Сбербанка России» по видам кредитов для корпоративных клиентов

Вид кредита	Период, годы					
	01.01.2015		01.01.2016		01.01.2017	
	В рублях	В процентах	В рублях	В процентах	В рублях	В процентах
Кредит на развитие бизнеса	17 391 216	19,1	25 737 668	20,1	32 004 350	22,0
Кредит на покупку основных средств	7 648 493	8,4	11 012 137	8,6	8 582 984	5,9
Бизнес-Авто	2 185 284	2,4	2 689 010	2,1	4 509 704	3,1
Коммерческая ипотека	2 731 604	3,0	3 713 395	2,9	2 473 063	1,7
Беззалоговое кредитование	59 366 872	65,2	82 847 122	64,7	96 303 999	66,2
ВСЕГО	91 053 485	100	128 048 102	100	145 474 317	100

Далее на рисунке 9 представлена структура кредитного портфеля Белорецкого отделения (на правах управления) Башкирского отделения № 8598 ПАО «Сбербанк России» по видам кредитов для корпоративных клиентов.

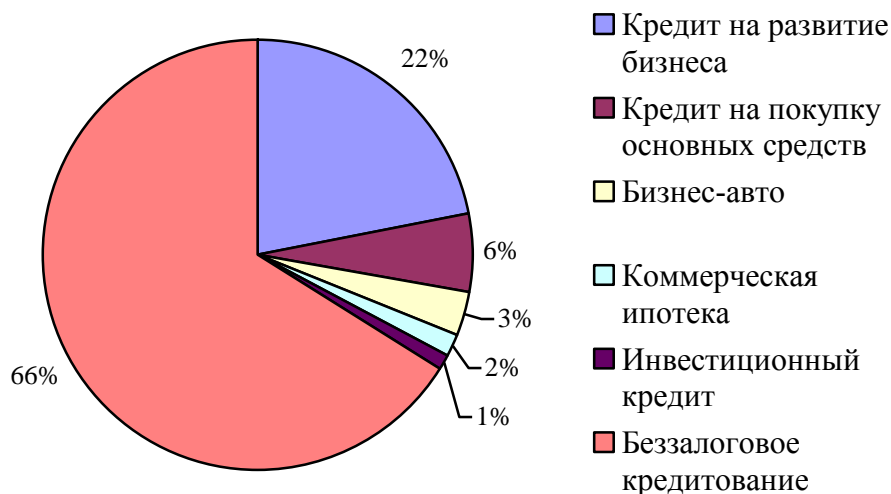


Рисунок 9 – Структура кредитного портфеля Белорецкого отделения (на правах управления) Башкирского отделения № 8598 ПАО «Сбербанка России» по видам кредитов для корпоративных клиентов по состоянию на 01.01.2017г.

Как показывает таблица 6, из года в год происходит улучшение качества кредитного портфеля корпоративных клиентов: в портфеле увеличивается доля клиентов I и II категории качества заемщиков, уменьшается число проблемных.

Таблица 6 – Структура кредитного портфеля корпоративных клиентов ПАО «Сбербанка России» Белорецкого отделения (на правах управления) Башкирского отделения № 8598 по категориям качества ссуд

Категория качества	Период, годы, в процентах			Отклонение по годам, в процентах	
	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2016	01.01.2017
I	1,2	3,8	5,7	2,6	1,9
II	71,6	72,4	72,1	0,8	-0,3
III	17,6	18,8	17,7	1,2	-1,1
IV	3,5	1,9	1,7	-1,6	-0,2
V	6,1	3,1	2,8	-3	-0,3

Кредиты корпоративным клиентам в Белорецком отделении составляли по состоянию на 01.10.2017 г. 56% кредитного портфеля (44 % – кредиты физическим лицам) [9]. Структура кредитного портфеля Белорецкого отделения показана на рисунке 10.

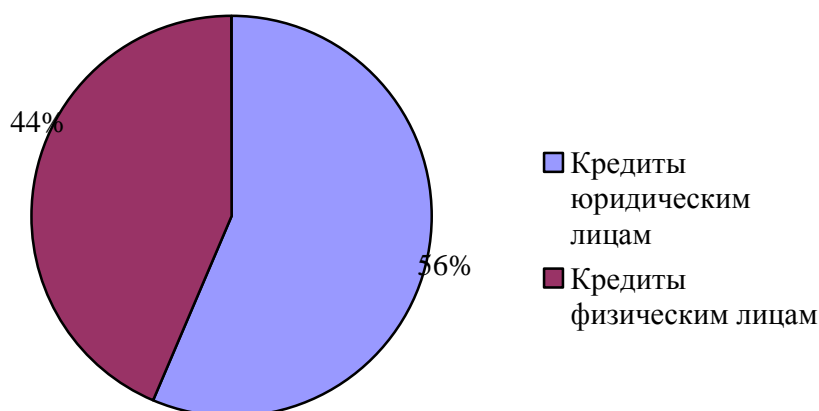


Рисунок 10 – Структура кредитного портфеля Белорецкого отделения (на правах управления) Башкирского отделения № 8598 ПАО «Сбербанка России» по состоянию на 01.10.2017 г.

По состоянию на 01.10.2017 год величина кредитов корпоративным клиентам в общем кредитном портфеле увеличились на 9%, в то время как сумма кредитов физическим лицам сократились. Такое соотношение говорит о том, что кредитование корпоративных клиентов является более предпочтительным для банка, чем выдача кредитов физическим лицам.

2.2 Современные тенденции и особенности банковского кредитования корпоративных клиентов

Кредиты предприятиям в настоящее время предоставляют многие банки. Среди них лидирующие позиции занимают ПАО «Сбербанк России», АО «Россельхозбанк», ВТБ-24 (ПАО), ПАО «МИНБанк».

Чаще всего банки предоставляют залоговые кредиты, но некоторые банки готовы предоставить кредит без залога. Беззалоговые кредиты – это ссуды на открытие бизнеса с нуля.

Чтобы получить такой кредит, субъекты бизнеса должны предоставить банку бизнес-план и поручительство специальных фондов содействия развитию предпринимательства. Заемщик должен иметь чистую кредитную историю и доказательство работы его бизнеса не менее полугода (для торговых предприятий – не менее 3-х месяцев) [32].

Преимущества кредитования бизнеса для банков очевидны – это высокодоходный бизнес и возможность диверсификации кредитного портфеля. Учитывая эти преимущества, в целом по России объемы выданных кредитов бизнесу ежегодно росли, а в период с 2015 года по 9 месяцев 2017 гг. наблюдается их снижение (таблица 1).

Таблица 7 – Объемы предоставленных кредитов субъектам малого и среднего бизнеса

Год	Объем предоставленных кредитов, в миллионах рублей		
	В миллионах рублей	В иностранной валюте и драгоценных металлах	Всего
2012	5854364	201380	6055744
2013	6766861	175664	6942525
2014	7761530	303229	8064759
2015	7194839	415755	7610594
2016	5080951	379322	5460273
01.10.2017г.	4117023	126192	4243215

В 2016 г. объем кредитов, выданных в рублях, в иностранной валюте и драгоценных металлах, составил 5,46 трлн. руб., снижение составило 28,3 % по сравнению с 2015 г. За предыдущие 5 лет это самый низкий объем. Основное

сокращение объемов выдачи кредитов пришлось на 2 полугодие 2016 г. – участники рынка отреагировали на макроэкономическую нестабильность.

Участники рынка отмечают оживление спроса со стороны предпринимателей: объем кредитных заявок, полученных за 9 месяцев 2017 г. Однако прирост в основном был обеспечен предприятиями со слабым финансовым состоянием, что отразилось в резком снижении процента одобрения заявок [34].

За 9 месяцев 2017 г. не наблюдалось резких макроэкономических шоков, в результате по итогам года объем выдачи кредитов останется на уровне прошлого года. В таблице 2 приведены результаты рэнкинга крупнейших банков (1-я десятка) на рынке кредитования.

Таблица 8 – Результаты рэнкинга крупнейших банков(1-я десятка) на рынке кредитования

№	Банк	Объем кредитного портфеля МСБ на 01.10.2017, в миллионах рублей	Объем кредитного портфеля МСБ на 01.10.2016, в миллионах рублей	Темп прироста кредитного портфеля МСБ за 01.10.2016 – 01.10.2017, в процентах
1	ПАО «Сбербанк России»	958542	1034829	-7%
2	АО «Россельхозбанк»	552384	590045	-6%
3	ВТБ-24 (ПАО)	146557	165649	-12%
4	ПАО «МинБанк»	97300	77885	25%
5	ПАО «Банк «Санкт-Петербург»	70469	56282	25%
6	ПАО «АК Барс» Банк	63593	32364	96%
7	Банк «Возрождение» (ПАО)	61064	60671	1%
8	ТКБ Банк ПАО	48830	40117	22%
9	ПАО «Татфондбанк»	40677	29700	37%
10	ПАО «Промсвязьбанк»	40658	56088	-28%

За 9 месяцев 2016 г. банки из топ-30 по активам резко сократили объем выдачи кредитов, за 9 месяцев 2017 г. тенденция изменилась. За 9 месяцев 2017 г. объем кредитов, выданных крупными банками субъектам МСБ, вырос на 24 % по сравнению с результатами 9 месяцев 2016 г., в то время как банки за пределами топ-30 продемонстрировали сокращение на 19 %. Из-за более активного роста проблемной задолженности в портфеле у средних и небольших банков размер их портфеля не показал такого же резкого сокращения и потерял только 6 % за

период 01.10.2016–01.10.2017. Действующий портфель кредитов у банков из топ-30 вырос на 2 % за период 01.10.2016–01.10.2017 и составил 2,6 трлн. руб.

Лидеры по размеру портфеля кредитов изменились: 2-е место в рэнкинге занял АО «Россельхозбанк», ранее не принимавший участие в исследовании, за счет чего ВТБ-24 потерял одну позицию и занял 3-ю строчку; лидером рэнкинга остался «Сбербанк России» [41].

Отраслевая структура выданных за 9 месяцев 2017 г. кредитов осуществленным образом не изменилась: лидером осталась торговля (46 % кредитов за 9 месяцев 2016 г. было выдано торговым предприятиям, доля выдаваемых кредитов снизилась на 2 п. п.), на 2-м месте – отрасли, доля которых составляет 25 %, на 3-м месте – обрабатывающие производства (14 %).

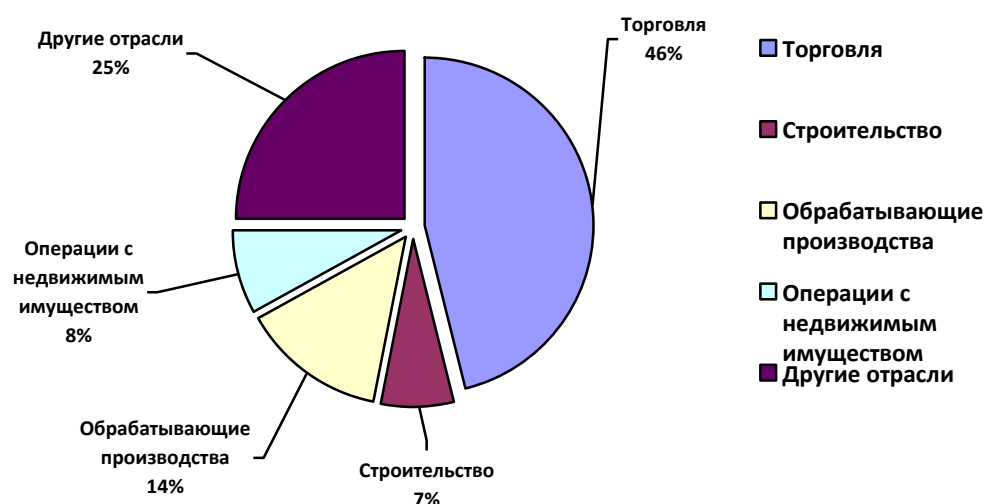


Рисунок 11 – Отраслевая структура распределения объемов банковского кредитования за 9 месяцев 2017 г.

Помимо торговли, среди других наименее рискованных отраслей выделяют пищевую промышленность, внутренний туризм, фармацевтику, а также импортозамещающие отрасли и экспортеров.

Рассматривая срочную структуру кредитов за 9 месяцев 2017 г., можно отметить преобладание краткосрочных кредитов (64 %), которые бизнес использовал для покрытия кассовых разрывов и восполнения оборотных средств.

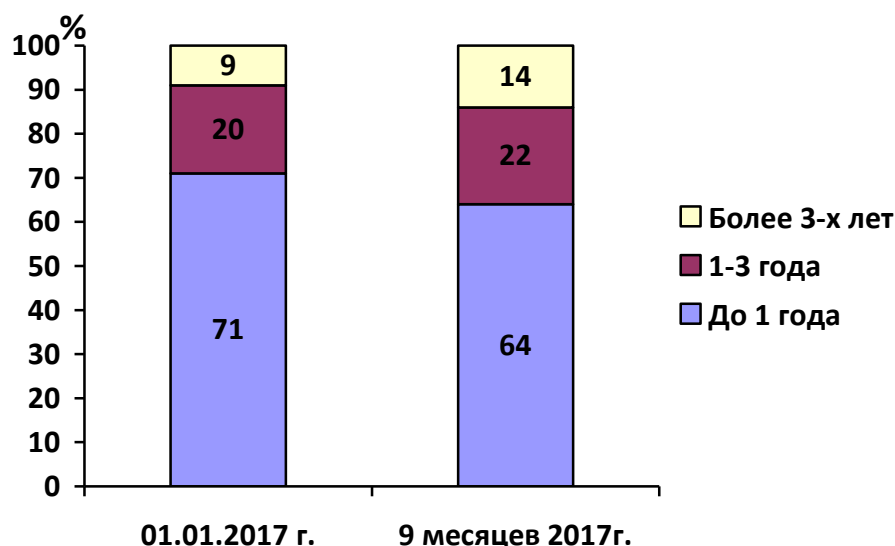


Рисунок 12 – Доля кредитов указанной срочности в совокупном объеме кредитов, выданных за 9 месяцев 2017г.

На фоне относительной стабилизации экономической ситуации и адаптации участников рынка к новым условиям увеличился спрос предпринимателей на долгосрочные ресурсы. Кроме того, расширилось и предложение со стороны банков благодаря государственным программам рефинансирования. При этом большую часть спроса на «длинные» заемные средства удовлетворяют банки из топ-30 по активам за счет более широкого доступа к долгосрочному фондированию и механизмам рефинансирования обязательств [41].

Одной из причин нынешней стагнации экономики России можно считать и замедление темпов роста в секторе кредитования. Ведь именно эти субъекты бизнеса влияют на сокращение безработицы, служат источником формирования дополнительных поступлений в госбюджет и стимулируют рост ВВП.

В настоящее время выделяют несколько проблем в сегменте кредитования российскими банками. Ключевой из них является доступность кредитных продуктов для клиентов, которая определяется рядом аспектов: необходимость предоставления залога и гарантий, высокие процентные ставки, сложность оформления документов, отсутствие доверия к банку.

Более активному развитию сектора кредитования банками и его диверсификации по территории России препятствуют такие проблемы, как [34]:

1. Отсутствие у коммерческих банков ресурсной возможности в открытии долгосрочных кредитных линий. В основном субъекты бизнеса получают преимущественно займы на 3–6 месяцев, которые используются на приобретение оборотных активов.

2. В связи с тем, что операционные затраты банков по работе с крупными и мелкими заемщиками равнозначны, то кредитным институтам невыгодно работать с субъектами МСБ.

3. Многие банки рассматривают МСБ в качестве ненадежных и рискованных клиентов. Поэтому многие кредитные институты охотнее выдают кредиты крупным корпорациям.

4. Практика выдачи беззалоговых кредитов не имеет эффективной базы для оценки рисков.

5. Высокий уровень банковской маржи делает кредиты слишком дорогими.

В России этот показатель составляет 6–7 %. Для сравнения: в США данный показатель составляет 2,5–3,2 %, в ЕС – 2,5–4,6 %, в Японии – 1,7–2,6 %. По оценкам экспертов, маржа выше 3 % не может обеспечивать сбалансированность спроса и предложения на банковском рынке.

Несмотря на эти проблемы, в последние годы наблюдается либерализация кредитной политики банков, которая сопровождается повышением активности банков в области маркетинга на рынке кредитования по следующим направлениям [32]:

- реализация целевых программ, в том числе специальных программ кредитования инновационных и энергоэффективных проектов;
- расширение линейки кредитных продуктов;
- предложение комбинированных банковских продуктов;
- повышение информационной открытости банков по вопросам кредитования.

Направлениями развития кредитования в России в ближайшей перспективе являются:

- создание крупными банками широкой филиальной сети для развития региональных кредитных рынков;

- совершенствование продуктовой линейки, использование различных форм кредитования;
- кредитование покупки и модернизации основных средств, расширения производства и внедрения инноваций;
- повышение качества обслуживания клиентов;
- взаимодействие банков с институциональными инвесторами и государственной инфраструктурой поддержки.

Динамика рынка кредитования в 2018 г. будет определена снижением покупательной активности населения, ухудшением финансового положения бизнеса (а, следовательно, и снижением числа качественных заемщиков), сохранением жестких требований банков. В части оценки заемщиков более популярным будет индивидуализированный подход (в противовес скоринговым моделям, популярным во время роста рынка). Для компенсации снижения процентных доходов банки продолжают наращивать комиссионную составляющую своего финансового результата, в частности, за счет выдачи гарантий предприятиям для участия в тендерах. В 2018 г. перед банками особенно остро будет стоять вопрос баланса между доходностью и уровнем принимаемого риска. С учетом ожидаемого ухудшения финансовых показателей малых и средних предприятий в приоритете у банков останется качество портфелей [41].

Скорость восстановления рынка в существенной мере будет определена мерами господдержки. Для снижения давления на капитал банков коэффициент риска в отношении кредитов был понижен до 75 %. Данная мера позволит банкам, активно работающим в сегменте, расширить доступ малым и средним предпринимателям к заемным ресурсам без излишней нагрузки на нормативы достаточности капитала. Среди других мер, которые способны простимулировать рынок, можно отметить расширение возможностей по рефинансированию кредитов.

Серьезным препятствием на пути к получению ссуды остается требование по залоговому обеспечению. В этой связи важным направлением является развитие Национальной гарантийной системы – одна из задач, которая будет стоять перед

Федеральной корпорацией по развитию малого и среднего предпринимательства. Усилить интерес банков к инструментам гарантийной поддержки может отнесение Банком России данного вида обеспечения к I категории качества, что даст возможность банкам использовать 100 % стоимости подобного залога при формировании резервов по кредиту. Кроме того, самим гарантийным организациям необходимо более активно использовать свой капитал: сегодня отношение объема выданных поручительств к капиталу (мультипликатор) у многих фондов составляет менее 100 %, что говорит о недостаточной эффективности его использования. Унификация и стандартизация деятельности гарантийных организаций (в том числе в части осуществления выплат по поручительствам) также позволит повысить привлекательность гарантийных механизмов: банкам будет проще работать, если «правила игры» будут общими для всего рынка [41].

Среди других направлений развития кредитования можно отметить расширение доступа к госзаказу, а также формирование для крупных корпораций системы поставщиков и подрядчиков из субъектов МСБ. Это позволит МСБ найти рынки сбыта, что позитивно отразится на их финансовых показателях. В случае реализации основных задач, стоящих перед Федеральной корпорацией, ожидается восстановление рынка до докризисного уровня, однако не раньше, чем в 2019 г.

Поддержку рынку также могут оказать крупные банки, которые были докапитализированы через облигации федерального займа. Одним из условий докапитализации является ежемесячное увеличение объемов кредитования на 1 % на протяжении 3-х лет по одному из приоритетных направлений (ипотека, МСБ, кредитование субъектов РФ и др.) [11].

3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

3.1 Проблемы кредитования корпоративных клиентов в Белорецком отделении (на правах управления) Башкирского отделения ПАО «Сбербанк России»

Для нынешнего состояния российской экономики при развитие кредитных отношений между банками и заемщиками на основе кредитных договоров имеется ряд некоторых проблем. Наличие этих трудностей дает возможность говорить о необходимости в существенных изменениях, как кредитной политики банков, так и методы управления их деятельности со стороны ЦБ РФ. Малый и средний бизнес является обязательным и основным компонентом любой развитой хозяйственной системы, без которых полностью экономика и общество не смогут положительно существовать и совершенствоваться. Малый бизнес имеет постоянную необходимость в недостающих финансовых ресурсах, как с целью открытия новых предприятий, так и для формирования уже имеющихся. Но не каждый банк пойдет на встречу только что открывшемуся предприятию [20].

Белорецкое отделение (на правах управления) Башкирского отделения № 8598 ПАО «Сбербанк России» стремительно взаимодействует с клиентами различного масштаба. В основном, преобладают представители крупного бизнеса, а также банк оказывает финансовую поддержку и представителям малого бизнеса.

Основные проблемы, которые возникают при кредитовании бизнеса:

1. Одной из основных проблем ведения бизнеса является незаконное ведение бухгалтерии, то есть умышленное скрытие полной информации. Около половины случаев отчетность не отражает реальное финансово-экономическое состояние деятельности предприятия. В связи с предоставлением лживой отчетности заемщик не дает возможности банку точно оценить его финансовое положение. Ведь каждого клиента банк рассматривает заявку индивидуально;

2. Вторая проблема – это нехватка надежных залогов. В качестве залога банк принимает недвижимое имущество и оборудование. Залогодателем может

являться генеральный директор, так и третье лицо. Так же у банка есть кредиты на беззалоговой основе, что не приносит особых неудобств для залогодателя.

3. Третья проблема, с которой сталкиваются в основном начинающие предприятия. Ведь не каждый банк согласен кредитовать только что открывшееся предприятие. В подобных случаях клиенты нередко применяют средства банка, никак не сообщая ему о своих целях и оформляют кредит как физическое лицо.

4. Многие сталкиваются с такой проблемой как составление качественного бизнес-плана, при желании получить кредит на развитие бизнеса. В основном именно низкая экономическая компетентность и неспособность отчетливо выразить свои цели приводит к отказу в кредитовании.

5. Немаловажной проблемой в настоящее время является нестабильное финансовое положение предприятия. Ведь нерегулярный доход заставляет усомниться в платежеспособности клиента.

Подводя вывод, возможно, отметить, что бизнес, который обладает шансами на получении кредита – это предприятия, которые существуют на рынке данного региона более 6 месяцев, приносящее своим владельцам стабильный доход и имеющее четкие перспективы развития. Кредитование корпоративных клиентов, как стабильная составная часть деятельности банков, является значительным источником инвестиций, помогает непрерывности и ускорению воспроизводственного движения, укреплению финансовой возможности субъектов хозяйствования, имеет возможность завоевать основную роль в объеме банковских операций, которые приносят доход.

Сущность контроля при кредитовании юридических лиц состоит в обеспечении состояния наилучшего использования ресурсов по выявлению рисков и предотвращению угроз банка от условий не стабильного и не эффективного функционирования подразделений банка и предоставления заведомо ложных сведений об организациях [37].

Чтобы достаточно точно оценить источники рисков, возникающие при кредитовании корпоративных клиентов можно выявить некоторые виды рисков, которые представлены в таблице [16].

Таблица 9 – Виды рисков

Вид риска	Источник риска	Показатель, отражающий вероятность возникновения риска
Макроэкономический риск	Неблагоприятное изменение макроэкономических условий в стране или регионе функционирования банка	1.Повышение объема и темпов роста ВВП; 2.Повышение уровня инфляции; 3.Рост общей численности безработных и понижение начисленной среднемесячной заработной платы на одного сотрудника.
Политический риск	Неблагоприятное изменение политической ситуации на уровне региона, страны функционирования банка	1.Близость даты выбора в законодательные и исполнительные органы; 2.Наличие конфликтов в политической сфере.
Финансовый риск	Неблагоприятное изменение финансовой ситуации на уровне региона, страны функционирования банка	Снижение величины и неблагоприятное изменение приоритетных направлений расходования федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных органов самоуправления.
Конкурентный риск	Увеличение конкуренции со стороны других кредитных учреждений по рынку кредитных услуг в целом.	1.Увеличение количества банков, предлагающих услуги по кредитованию; 2.Уменьшение количества потенциальных клиентов, которые смогут иметь возможность прибегнуть услугами кредитования в банк.
Инфраструктурный риск	Отсутствие или сокращение числа организации, предоставляющих информацию для оценки рисков или осуществляющих подготовку соответствующих специалистов в сфере кредитования	Понижение качества услуг, оказываемых в кредитном бюро
Риск форс-мажорных обстоятельств	Наличие форс-мажорных обстоятельств	Увеличение числа возгораний, стихийных бедствий и т.д.
Риск, связанный с организацией структурного банка	Не укомплектованность штатного расписания согласно плану или реальным потребностям банка	Нехватка кадров, заинтересованность в области кредитования
Риск некомпетентности	Низкая квалификация сотрудников банка, занятых в сфере кредитования	Невысокие результаты проверки знаний сотрудников

Окончание таблицы 9

Вид риска	Источник риска	Показатель, отражающий вероятность возникновения риска
Риск злоупотреблений	Мошеннические действия персонала	Повышение числа замечаний, зафиксированных как мошенничество со стороны работников
Кредитный риск и риск отсрочки платежа	Непогашение, несвоевременное, неполное погашение кредитов	1. Увеличение количества кредитов, погашенных несвоеременно; 2. Рост количества реструктурированных кредитов.
Стратегический риск	Ошибки в стратегическом плане по развитию кредитования	Увеличение расхождений между плановыми и фактическими показателями стратегического плана по кредитованию.
Риски видов кредитной услуги	Неправильное структурирование кредитной услуги	Повышение числа неплатежей по кредитным услугам в разрезе их видов

В основном большое количество рисков выявлено на макроэкономическом уровне. Неблагоприятные изменения на макроэкономическом уровне происходят в связи с нестабильной экономической ситуацией в стране и регионе, что очень влияет на положительные функционирования банка. Не последнее место занимает такой вид риска как мошенничество. Подразумевается мошенничество, как форма незаконного завладения чужими денежными средствами.

Всё чаще начали улавливаться факты мошенничества в стране. Хищение денег у банка является неотъемлемой частью мошеннических кредитных схем. Незаконная организация подготавливает фальсифицированный пакет документов и документальное обоснования финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Так же присутствует мошенничество со стороны квалифицированных сотрудников банка [37].

Не во всех банках проверка потенциального заемщика включает в себя проверку подлинности документов при рассмотрении заявки, за исключением очевидных признаков их подложности. Данный факт достаточно знаком мошенникам и применяют они его зачастую. По этой причине с целью

противодействия мошенничеству в части юридической защиты следует осуществлять технико-криминалистическую экспертизу предоставленных документов. Дабы избежать подобные случаи необходимо проводить курсы повышения квалификации персонала и разрабатывать определенные методики по защите банка от мошенников.

Степень экономической безопасности банковской деятельности формируются этим насколько эффективно подразделениям и службам банков удается предубеждать угрозы и ликвидировать ущерб от неблагоприятного влияния на банковскую систему. Источниками подобных влияний являются преднамеренные либо бессознательные действия конкретных людей, а также банков-конкурентов, органов государственной власти, международных организаций.

Своевременное обнаружение внешних и внутренних банковских угроз составляет базовую основу с целью организации действенного управления контроля банка [15].

Оперативное руководство данным процессом складывается из регулярного получения данных о состоянии безопасности каждого конкретного клиента, возникновение угроз, а также возникновение их возможного влияния на банковскую деятельность.

Общие подходы к обеспечению экономической защищенности банковской деятельности:

- планирование и прогнозирование безопасности;
- анализ угроз по предоставлению безопасности банковской деятельности;
- всеобщая оценка уровня обеспечения безопасности банковской деятельности;
- меры по управлению безопасностью банковской деятельности.

Прогнозные оценки отображаются в стратегическом плане предприятия, включающего качественные характеристики применения абсолютно всех уже имеющихся ресурсов. С целью осуществления стратегии предоставления банковской защищенности обуславливаются основными тактическими шагами. Более подходящими условиями является разработка и формирование нескольких других сценариев совершенствования ситуации в банке и расчета показателей

обеспечения экономической безопасности банковской деятельности по каждому из них. Уже после подбора рационального варианта, согласно итоговым расчетам, реализуется формирование текущих банковских планов [37].

Планирование – это комплекс планов с целью обеспечения безопасности банковской деятельности. Реализация возможна только при непосредственном анализе угроз экономической безопасности. Планирование делится по временному характеру – это оперативное, краткосрочное, среднесрочное и долгосрочное планирование. Оперативное планирование захватывает период от 7 дней до 30 дней. Краткосрочное планирование осуществляется до года. Среднесрочное планирование от 1 года до 3 лет. Долгосрочное планирование свыше 5 лет [14].

Анализ угроз по обеспечению безопасности банковской деятельности заключается в исследовании экономических показателей банка. Данное исследование дает результат по возможным угрозам в будущем периоде развития банка.

Общая оценка уровня обеспечения безопасности банковской деятельности дает оценку анализу угроз. Оценив данный анализ угроз можно знать возможные риски, которые произойдут, если не произвести определенную методику безопасности.

Мероприятия по управлению безопасностью банковской деятельности позволяет, разработав определенные методики и в последующем применив их на практике увидеть, насколько эффективно повлияло на банковскую деятельность.

Концепция приведенных мероприятий дает возможность обеспечивать стабильную экономическую безопасность банковской деятельности, в том числе и безопасность кредитования юридических лиц [21].

Подводя итог по данному параграфу, возможно отметить то, что стабильность экономической ситуации в стране полностью влияет на деятельность банка. Существует значительное количество рисков, препятствующие полноценному функционированию банка, но проводимые методики мероприятий безопасности позволяют ограничить банк от неправильного принятия решения и

предотвращения возможных потерь. Несмотря на сложившуюся ситуацию в стране государство серьезно заинтересовано в поддержке развития малого и среднего бизнеса. Это выражается в упрощенных системах кредитования с низкой процентной ставкой. Поэтому всё-таки можно сказать, что развитие малого и среднего бизнеса имеет положительное развитие в стране [20].

3.2 Рекомендации по совершенствованию кредитования корпоративных клиентов в Белорецком отделении (на правах управления) Башкирского отделения № 8598 ПАО «Сбербанк России»

Белорецкое отделение ПАО «Сбербанк России» занимает лидирующее место в регионе по кредитованию, и постоянно увеличивая свою клиентскую базу и расширяя спектр оказываемых услуг. Банк предлагает на данный момент одни из самых выгодных условий кредитования среди всех банков.

Ликвидируя малейшие недостатки экономической деятельности банка можно увеличить в разы финансовое положение банка.

Основной задачей банка является повысить доверие клиентов к банковским продуктам. Банк заинтересован в развитии малого и среднего бизнеса, так как от этого будет зависеть прибыльность от операций связанных с кредитованием корпоративных клиентов [33].

Основными направлениями по совершенствованию кредитования корпоративных клиентов являются:

- разработка мер по снижению рисков кредитования;
- рационализация кредитного портфеля;
- сокращение сроков рассмотрения заявки путем увеличения онлайн-услуг.

Разработка мер по снижению рисков кредитования поможет производить необходимое наблюдение кредитных рисков и осуществлять решения по кредитной политике банка, также способствует совершенствованию нормативной базы и порядок контроля текущих кредитных заявок.

Рационализация кредитного портфеля – это установление жесткого лимита кредитования по срокам, сумме, видам процентных ставок и другим условиям предоставления кредита [16].

Мероприятия по рационализации кредитного портфеля подразумевают два направления. Первоначальное подразумевает выполнение нормативов, которые определены ЦБ РФ, а второе предполагает создание системы внутрибанковских ограничений на основании установления внутренних лимитов. Этот способ уже действует в банке. Но для эффективной работы отделения необходимо создавать подразделения по работе с данной проблемой. Для наилучшей реализации необходимо четко распределять обязанности между работниками отделения и повышать уровень информационного обеспечения банка.

Сократить сроки рассмотрения заявок в Белорецком отделении (на правах управления) Башкирского отделения №8598 ПАО «Сбербанк России» можно разработав процедуру онлайн-регистрации и заполнения анкеты на рассмотрение заявки на кредит. Также можно ввести необходимую процедуру загрузки пакета документа в электронном виде, что позволит сократить количество очередей в отделении банка, что позволит обслуживать большее количество клиентов и уровень оперативности обслуживания.

Онлайн-обслуживание клиентов является достаточно удобным, ведь можно получить консультацию по банковским продуктам в домашних условиях. А оставив заявки на кредиты на официальном сайте дает возможность сэкономить время сотрудников банка, тем самым обслужив гораздо больше клиентов, и потенциальных клиентов.

Исследуя некоторые статистические данные, можно заметить, что обслуживание клиентов занимает достаточно длительное время.

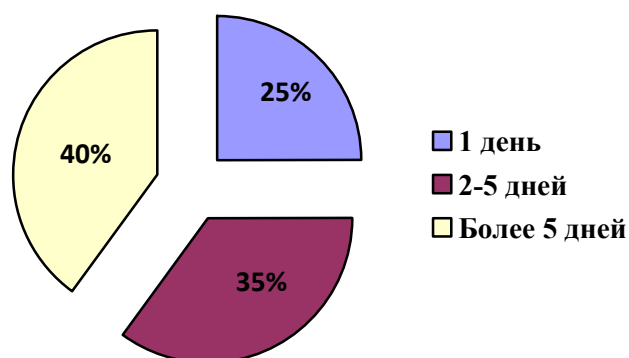


Рисунок 13 –Время ознакомления клиента с решением после подачи заявки в Белорецкое отделение (на правах управления) Башкирского отделения №8598 ПАО «Сбербанк России»

Исходя из данных на рисунке 13 можно сделать вывод, что большинство клиентов ожидают решения после подачи заявки от 2-5 дней. Следует сократить время ожидания в Белорецком отделении, применив методику по обслуживанию онлайн-клиентов.

Рекомендации по разработке онлайн-услуги для работы с клиентами в виртуальном режиме значительно сократит время работы с каждым клиентом в отделении в режиме реального времени, что поможет обслужить гораздо больше клиентов. Опытные пользователи интернет-ресурсов смогут оставлять заявки на рассмотрение кредита, прикрепив необходимый пакет документов. Данные рекомендации помогут увеличить прибыль на 20%.

Для осуществления данного метода необходимо создать отделы по работе с онлайн-клиентами и усовершенствовать официальный сайт Белорецкого отделения для подачи заявки возможности загрузки пакета документов. Затраты на реализацию рекомендаций представлены в таблице 9.

Таблица 10 – Затраты на реализацию рекомендаций

Наименование затрат	Сумма, в рублях
Единовременные затраты	
Обучение персонала	30000
Модернизация официального сайта	100000
Создание специализированных отделов	1500000
Итого единовременных затрат	1630000
Ежегодные затраты	
Зарботная плата сотрудников	500000
Обслуживание сайта	50000

Окончание таблицы 10

Наименование затрат	Сумма, руб.
Реклама	500000
Итого ежегодных затрат	1050000
Всего затрат	2680000

Расход на реализацию предложенных рекомендаций составляет 2 680 000 руб.

Единовременные затраты при этом составляют 1630000 руб., а ежегодные составят 1050000 руб.

Экономическая эффективность от внедрения рекомендации можно рассчитать, умножив годовой доход банка на процентное значение увеличения прибыли.

$$48\,944\,030 * 0,20 = 9\,788\,806 \text{ руб.}$$

Годовой доход банка от предложенных рекомендаций составит:

$$9\,788\,806 - 2\,680\,000 = 7\,108\,806 \text{ руб.}$$

Срок окупаемости 1 год.

Подводя итог проведенных исследований при кредитовании юридических лиц, следует отметить, что данные нововведения по обслуживанию онлайн- клиентов займет положительные позиции среди всех банковских продуктов и привлечет значительное количество клиентов. Ведь более удобно воспользоваться услугами в домашних условиях. Предложения по совершенствованию кредитования юридических лиц повысят эффективность работы банка.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Кредитование для корпоративных клиентов в деятельности банков занимает одно из самых важных мест и является классическим банковским бизнесом, так как дает банкам, уникальную возможность получать большой доход при условии, если правильно и рационально поставлена кредитная политика в банке, является одним из способов получения корпоративными клиентами финансовой поддержки от банка.

Существует несколько видов кредитования корпоративных клиентов кредитными организациями, и в каждом отдельном случае, банк предприятие могут выбрать подходящий кредитный продукт. Также кредитование корпоративных клиентов основывается на четырех важных элементах. Если происходит нарушение одного из элементов кредитования корпоративных клиентов, то это приводит к искажению экономического смысла кредитных операций по кредитованию корпоративных клиентов.

Кредитование корпоративных клиентов регулируется рядом законов Российской Федерации. Основным законом, регулирующим кредитную деятельность банков является, ФЗ № 395-1 «О банках и банковской деятельности», в котором точно дано определение кредитных организаций и банков, а также перечислены виды банковских операций и сделок, установлен порядок создания, ликвидации и регулирования деятельности кредитных организаций.

Рынок банковского кредитования активно развивается. Разные категории клиентов-заемщиков используют кредиты для решения различных задач. Для предпринимателей, которые развивают свой бизнес, требуются средства на оборудование, недвижимость, одним словом, для развития бизнеса. В каждом банке свои особенности в формировании процедур кредитования. Важной особенностью является необходимость предоставления заемщиком обеспечения, в том числе залога. Наличие залога представляет собой важный фактор, прямо влияющий на уровень процентной ставки.

В настоящее время кредитование корпоративных клиентов носит краткосрочный характер (в основном кредиты выдаются сроком на один год) и размер процентных ставок по кредитам колеблется. Краткосрочные кредиты не дают возможность предприятию модернизировать свое производство, в связи с этим на рынке существует высокий спрос на долгосрочные кредитные продукты.

Подводя итог, возможно, отметить то, что стабильность экономической ситуации в стране полностью влияет на деятельность банка. Существует значительное количество рисков, препятствующие полноценному функционированию банка, но проводимые методики мероприятий безопасности позволяют ограничить банк от неправильного принятия решения и предотвращения возможных потерь. Несмотря на сложившуюся ситуацию в стране государство серьезно заинтересовано в поддержке развития малого и среднего бизнеса. Это выражается в упрощенных системах кредитования с низкой процентной ставкой. Поэтому всё-таки можно сказать, что развитие малого и среднего бизнеса имеет положительное развитие в стране.

Подводя итог проведенных исследований при кредитовании юридических лиц, следует отметить, что данные нововведения по обслуживанию онлайн- клиентов займет положительные позиции среди всех банковских продуктов и привлечет значительное количество клиентов. Ведь более удобно воспользоваться услугами в домашних условиях. Предложения по совершенствованию кредитования юридических лиц повысят эффективность работы банка.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1: Федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ. (ред. от 05.05.2014) // Собрание законодательства РФ. – 2013.–11 марта.–№ 10.
- 2 Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 2: Федеральный закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ. // Собрание законодательства РФ.–2013.– 11 марта.–№ 10.
- 3 Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2: Федеральный закон от 05.08.2000 №117-ФЗ. (ред. от 06.04.2015) // Статья 292 «Расходы на формирование резервов банков».
- 4 Конституция Российской Федерации от 12.12.1993.
- 5 О банках и банковской деятельности: Федеральный закон РФ от 02.12.1990 г. № 395-1 // Российская газета.– 2014.–15 июля.–№ 153.
- 6 О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): Федеральный закон РФ от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 29.12.2014). // Собрание законодательства РФ.–2014.–26 июня.–№ 28.
- 7 О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности: Положение Центрального банка Российской Федерации (Банка России) от 28.06.2017 г. № 590-П.
- 8 О Белорецком отделении (на правах управления) в структуре Башкирского отделения: Положение Башкирского отделения № 8598 ПАО «Сбербанк России» от 02.12.2012 г. № 375. (ред. от 05.02.2015).
- 9 Об отделе продаж корпоративным клиентам Белорецкого отделения (на правах управления) Башкирского отделения: Положение Белорецкого отделения (на правах управления) Башкирского отделения № 8598 ПАО «Сбербанк России» от 02.10.2013 г. № 293. (ред. от 05.02.2015).
- 10 Аметистова, Л.М. Роль банковской системы в экономике: учебное пособие / Л.М. Аметистова. – М.: Изд-во МЭИ, 2014. – 103 с.

- 11 Ананьян, Д.Н. Банковский сектор России: итоги и перспективы развития / Д.Н. Ананьян // Деньги и кредит. – 2013. – № 3. – С. 3–8.
- 12 Балабанова, И.Т. Банки и банковская деятельность: учебник / И.Т. Балабанова. – Санкт-Петербург: Изд-во Питер, 2013. – 340 с.
- 13 Балахничева, Л.Н. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / Л.Н. Балахничева. – Новосибирск: Изд-во СибАГС, 2015. – 280 с.
- 14 Банковское дело: учебное пособие / под ред. И.П. Гаврилова. – 3-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 155 с.
- 15 Банковское дело: учебник для вузов / под ред. И.П. Гаврилова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 575 с.
- 16 Банковское дело: учебник / под ред. В.И. Колесникова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 459 с.
- 17 Банковское дело: учебник / под ред. Е.П. Жарковская. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Омега, 2015. – 196 с.
- 18 Банки и банковское дело: учебник для вузов / под ред. А.И. Балабанова. – М.: Юнити, 2014. – 203 с.
- 19 Банковская система России: настольная книга банкира / под ред. А.Г. Грязнова, А.В. Молчанова, А.М. Тавасиева. – М.: ДеКА, 2015. – 768 с.
- 20 Бледных, О.И. Особенности качественной оценки кредитного риска корпоративных клиентов банка / О.И. Бледных // Проблемы современной экономики. – 2016. – № 11. – С. 23–26.
- 21 Бувеч, С.Ю. Анализ финансовых результатов банковской деятельности: учебное пособие / С.Ю. Бувеч, О.Г. Королев. – М.: Изд-во Кнорус, 2014. – 160 с.
- 22 Гараган, С.А. Оптимальная организация процесса рассмотрения кредитных заявок / С.А. Гараган, О.А. Павлов // Банковское кредитование. – 2016. – № 6 (22). – С. 112–120.
- 23 Дадалеев, А.З. Финансовая система России: учебник / А.З. Дадалиев. – М.: Изд-во Инфра, 2013. – 303 с.
- 24 Деньги, кредит, банки: учебник / под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 238 с.

25 Ендовицкий, Д.А. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: учебно-практическое пособие / Д.А. Ендовицкий, И.В. Бочарова. – М.: Изд-во Кнорус, 2013. – 164 с.

26 Ендропова, В.Н. Направления на снижение кредитного риска / В.Н. Ендропова // Банковское дело. – 2014. – № 6. – С. 9–15.

27 Кирисюк, Г.М. Оценка банком кредитоспособности клиента-заемщика / Г.М. Кирисюк, В.С. Ляховский // Деньги и кредит. – 2017. – № 9. – С. 48–49.

28 Кредитные банковские продукты для корпоративного кредитования: методические указания Белорецкого отделения (на правах управления) Башкирского отделения № 8598 ПАО «Сбербанк России».

29 Кроливецкая, Л.П. Банковское дело: кредитная деятельность коммерческих банков: учебное пособие / Л.П. Кроливецкая, Е.В. Тихомирова. – М.: Изд-во Кнорус, 2014. – 278 с.

30 Кучиев, А.З. Организация и методы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов / А.З. Кучиев, И.Х. Кучиева // Основы экономики. – 2017. – № 3. – С. 65–68.

31 Лебедев, П.О. О банковском кредитовании / П.О. Лебелев // Консультант. – 2016. – № 9. – С. 6–7.

32 Милюков, А.И. Кредитование в России / А.И. Милюков // Банковское дело. – 2016. – № 5. – С. 6–7.

33 Организационные аспекты кредитования корпоративных клиентов: методические указания Белорецкого отделения (на правах управления) Башкирского отделения № 8598 ПАО «Сбербанк России».

34 Полищук, А.И. Обзор рынка корпоративного кредитования / А.И. Полищук // Банковское кредитование. – 2016. – № 5. – С. 23–25.

35 Романова, М.В. Формирование политики привлечения корпоративных клиентов на обслуживание в банк / М.В. Романова // Финансы. – 2015. – № 7. – С. 59–61.

36 Савельева, Е.В. Под какое обеспечение выдается кредит / Е.В. Савельева // Банковское дело. – 2015. – № 3. – С. 7–10.

37 Сергеюк, В.С. Основные направления совершенствования работы банка по кредитованию корпоративных клиентов / В.С. Сергеюк // Основы экономики. – 2017. – № 2. – С. 21–24.

38 Слепова С.А. Методы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов в Российской Федерации / С.А. Слепова // Экономика. – 2017. – С.1–7.

39 Снежко, В.Н. О работе банков с корпоративными клиентами / В.Н. Снежко // Экономическая политика. – 2016. – № 5. – С. 144–148.

40 Тавасиев, А.М. Банковское дело: управление кредитной организацией: учебное пособие / А.М. Тавасиев. – М.: Изд-во Кнорус, 2017. – 639 с.

41 Творин, Д.В. Тенденции развития корпоративного кредитования в Российской Федерации / Д.В. Творин // Банковское дело. – 2017. – № 8. – С.16–20.

42 Официальный сайт ПАО «Сбербанк России» – <http://www.sberbank.ru>

43 Организационная структура ПАО «Сбербанк России» – <http://report-sberbank.ru/ar/corporate-governance/corporate-organisation/>

44 Перспективы корпоративного кредитования – <http://promvest.info/ru>

45 Финансовый анализ банков – <http://www.kuap.ru/banks/1481/balances/>

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс ПАО «Сбербанк России»

Таблица А – Публикуемая форма бухгалтерского баланса

ПАО «Сбербанк России»

Статья баланса, тыс. руб.	01.01.2015 г.	01.01.2016 г.	01.01.2017 г.
АКТИВ	13590866385	16305086236	21712455818
Высоколиквидные активы	1082623216	1126436371	1837536498
Денежные средства и их эквиваленты	1000934262	1033346613	1492966814
Корр. счета НОСТРО	81688954	93089758	344569684
Доходные активы:	11383727506	13829269942	17669215164
– кредиты банкам	343933628	597648124	862964929
– ценные бумаги	1715066508	1952381035	1923209564
– кредиты юридическим лицам	6890687297	8067627757	10991557297
– кредиты физическим лицам	2434040073	3211613026	3891483374
Прочие активы	1124515663	1349379923	2205704156
ПАССИВ	13590866385	16305086236	21712455818
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	11960823619	14378692976	19798449392
Средства банков	1986841547	2598228710	4314149436
Текущие средства:	2445264288	3089122920	3422345974
– юридических лиц	1271632854	1569564451	1928031843
– физических лиц	1173631434	1519558469	1494314131
Срочные средства:	6931852836	8031031146	10594210401
– юридических лиц	1817434667	1964463746	4180576785
– физических лиц	5114418169	6066567400	6413633616
Прочие обязательства	596864948	660310200	1467743581
СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА	1630042766	1926393260	1914006426
Основной капитал	409956581	374034783	151533919
Прибыль прошлых лет	895365048	1183517003	1488668685
Прибыль текущего года	344415915	392634997	305703229
Расходы будущих периодов	(19694778)	(23793523)	(31899407)