

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(Н И У « Б е л Г У »)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

Кафедра финансов, инвестиций и инноваций

**УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ РЕЗУЛЬТАТОМ
СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Выпускная квалификационная работа студента

**заочной формы обучения
направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль «Финансы и кредит»
5 курса группы 06001251
МАРЧЕВСКОЙ ЕКАТЕРИНЫ ВИКТОРОВНЫ**

Научный руководитель
к.э.н., доцент кафедры
финансов, инвестиций и инноваций
Гулько А.А.

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Одну из ключевых позиций в организационной структуре коммерческого банка занимает организация кредитного процесса. В силу своей особой финансовой и социальной значимости для коммерческого банка кредитный процесс должен отвечать современным требованиям рынка в динамично изменяющейся внешней среде, активно используя при этом механизмы внутренней адаптации.

Эти и другие аспекты актуализируют тему исследования и требуют систематизации, обобщения и разработки новых методических подходов к вопросам организации кредитного процесса в коммерческом банке в современных экономических условиях.

Степень научной разработанности. Научные основы изучения кредитного процесса заложили ведущие отечественные ученые Л.И. Абалкин, Г.Н. Белоглазова, С.В. Богомолов, Н.И. Валенцева, Л.А. Дробозина, Е.Ф. Жуков, В.С. Захаров, Ю.И. Коробов, О.И. Лаврушин и другие. Вопросы организации кредитного процесса широко обсуждаются на научных конференциях и семинарах, в периодических изданиях. Данные проблемы рассматривают Н.В. Пригодич, А.С. Селищев, А.М.Тавасиев, Е.П.Терновская, В.В. Янов, И.С. Бобрышев, В.П. Сандрыгайло, А.Е. Ушанов, В.А. Полтавцев, Е.Ю. Батракова, А.Я. Курбатов, и др. исследователи.

Цель выпускной квалификационной работы заключается в исследовании теоретических и методических аспектов организации кредитного процесса в коммерческом банке, а также обосновании направлений его улучшения.

Для решения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи:**

- рассмотреть экономическое содержание кредитного процесса в коммерческом банке;

- уточнить этапы организации кредитного процесса в коммерческом банке;
- уточнить и систематизировать факторы организации кредитного процесса, степень их влияния в современных условиях;
- провести оценку организации кредитного процесса ПАО Сбербанк;
- провести анализ качества кредитного портфеля ПАО Сбербанк;
- выявить современные тенденции и разработать возможные направления оптимизации кредитного процесса ПАО Сбербанк.

Объектом исследования является совокупность организационно-экономических отношений возникающих в процессе организации кредитной деятельности коммерческого банка.

Предметом исследования выступают система и методы реализации кредитного процесса ПАО Сбербанк в современных условиях.

Теоретическую основу исследования составили нормативно-правовые акты Российской Федерации и субъектов РФ, регулирующие кредитные отношения в РФ, монографии отечественных и зарубежных авторов, публикации в научной периодической печати, материалы научно-практических конференций и семинаров. Информационной базой работы послужили данные Банка России, финансовая отчетность ПАО Сбербанк.

Методологическую основу исследования составили методы диалектического познания, аналитический, системный, структурно-функциональный, сравнительно-правовой и др. методы.

Теоретическая и практическая значимость выпускной квалификационной работы заключается в том, что разработанные теоретические положения могут быть доведены до уровня практических рекомендаций по совершенствованию организации кредитного процесса в коммерческом банке и использованы в деятельности ПАО Сбербанк.

Структура выпускной квалификационной работы. Работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка литературы и приложений.

ГЛАВА I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

1.1. Экономическое содержание кредитного процесса

Стабильность и эффективность работы современного коммерческого банка во многом зависит от того, насколько стратегически и тактически правильно сформирована его организационная структура. Одну из ключевых позиций в организационной структуре коммерческого банка занимает организация кредитного процесса.

В общем представлении кредитный процесс представляет собой движение банковского кредита как последовательный ход его организационных стадий. В ходе кредитного процесса происходит последовательная смена стадий механизма банковского кредита.

Таким образом, кредитный процесс - это виды кредитных отношений, расположенных в определенной последовательности.

Через процессы краткосрочного и долгосрочного кредитования происходит функция перераспределения денежных средств в финансовой системе страны. [54]

Термин «кредитовать» означает «доверять», но процесс кредитования является одной из рисковых активных операций, способных привести к потере ликвидности и банкротству в случае неправильного его реализации.

В настоящее время коммерческие банки предоставляют кредиты всем субъектам хозяйственной деятельности независимо от их отраслевой принадлежности, статуса, форм собственности. Главным условием кредитования является наличие у них финансовых возможностей и правовых форм обеспечения возврата основного долга кредита и уплаты процентов за пользование им.

Правовую основу осуществления кредитного процесса составляют законы Российской Федерации, Указы Президента РФ и постановления правительства РФ. Важную роль имеют инструкции, положения, письма Банка России, регулирующие организационно-правовые аспекты его реализации.

Банк, являясь коммерческим предприятием, размещает привлеченные ресурсы от своего имени с целью получения дохода и при этом на риск.

Активные операции банка разнородны как по экономическому содержанию, так и с точки зрения их доходности и качества. Часть активных операций банка представляет собой обязательное размещение его средств (в фонд обязательного резервирования, на корсчет в РКЦ и т.п.), которое позволяет банку стабильно работать, но не приносит доходов.

Другие виды размещения могут быть высокодоходными, но очень рискованными. Поэтому каждый коммерческий банк заинтересован в повышении уровня организации кредитного процесса. Тщательно проработанный кредитный процесс позволяет свести к минимуму кредитный риск, благодаря значительному снижению рисков невозврата.

Таким образом, высокий уровень организации кредитного процесса, является одним из лучших показателей деятельности банка и качества его менеджмента.

Раскрывая содержание кредитного процесса, следует обратить внимание на экономическую сущность кредитной операции. Кредитная операция представляет собой совокупность отношений между банком как кредитором и его заемщиком по поводу предоставления кредита, т.е. определенной суммы денег для целевого использования, их своевременного возврата, а также получения платы в виде процентов, за пользование средствами.

Цели на которые может предоставляться банковский кредит зависят от категории заемщика, является он юридическим или физическим лицом, к ним относятся:

- увеличение оборотного капитала хозяйствующей организации (финансирование сезонных потребностей организации; финансирование временно возросшего количества товарно-материальных ценностей; финансирование уплаты налогов и т.д.)

- финансирование производственных затрат, включая реализацию инвестиционных проектов (проекта расширения, реконструкции или модернизации предприятия), т.е. в целом – увеличение капитала. В таком случае говорят о средне- или долгосрочном производственном или инвестиционном кредитовании;

- потребительские цели отдельного физического лица (приобретение или ремонт жилья, получение образования и т.д.), удовлетворяемые с помощью потребительского кредита.

Целостность и достоверность кредитного процесса зависят от объективных кредитных решений, которые обеспечивают приемлемый уровень риска по отношению к предполагаемому доходу. Эффективность процесса кредитования каждого банка зависит от его кредитной политики, которая отвечает за направленность процесса. Кредитные вложения должны быть надежными и доходными, при этом всем размер кредитного риска должен быть пропорционален допустимому уровню риска в расчете на одного заемщика. Поэтому обеспечение оптимального соотношения риска и дохода средств является ключевой целью коммерческого банка. [50]

Организация кредитования – это деятельность банка по упорядочению всех процессов, связанных с движением кредита, во времени и в пространстве в соответствии с принципами кредитования. В связи с этим к направлениям кредитной политики относятся: осуществление кредитного обслуживания клиентов, определение рейтинга выданных ссуд и анализа кредитного портфеля банка, организация контроля за условиями кредитной сделки, определение процедуры принятия решения по ссуде, разработка правил оформления кредитной сделки, грамотное юридическое сопровождением выдаваемой ссуды. Исходя из этого раскрытие содержания

кредитного процесса невозможно без исследования теоретических и методических подходов к кредитной политике коммерческого банка.

Принципы кредитной политики являются основой кредитного процесса, соблюдение которых обеспечивает эффективную деятельность банка с позиций его ликвидности и доходности.

Выделяют общие и специфические принципы кредитной политики, соблюдение которых является важным условием повышения ее эффективности. Общие принципы кредитной политики предполагают единые требования для государственной кредитной политики проводимой на макроэкономическом уровне. Специфические принципы разрабатываются для каждого отдельного коммерческого банка.

К важным общим принципам кредитной политики банка относят научную обоснованность, оптимальность, эффективность, а также единство всех ее элементов. Специфическими принципами кредитной политики являются: доходность, прибыльность, безопасность, надежность.

Таким образом, кредитная политика разрабатывается для того, чтобы более эффективно применять все составляющие кредитного механизма. В связи с этим кредитную политику можно определить как стратегию и тактику банка в области кредитных операций. Кредитная политика является основой управления рисками в деятельности банка. Основная функция кредитной политики заключается в достижении роста активов и повышения их качества. [31, стр. 115]

В ходе разработки кредитной политики необходимо понимать, каким сегментам экономики будет уделяться особое внимание. До того, как начать процесс разработки предложений по кредиту, следует сформировать корректные принципы кредитной политики и главным условием данных принципов является охват всех этапов кредитного процесса. Кредитная политика банка имеет внутреннюю структуру, основными элементами которой являются:

- 1) стратегия банка по разработке основных направлений кредитного процесса;
- 2) тактика банка по организации кредитования;
- 3) контроль за реализацией кредитной политики.

Исходя из отечественного и мирового опыта, требований оптимизации кредитной политики в методологическом плане, можно было бы рекомендовать следующую схему формирования кредитной политики коммерческого банка:

1. Общие положения и цели кредитной политики.
2. Аппарат управления кредитными операциями и полномочия сотрудников банка.
3. Организация кредитного процесса на различных этапах реализации кредитного договора.

Банковский контроль и управление кредитным процессом – это теоретическая модель, обусловленная методологически обязательными требованиями в процессе формирования кредитной политики и организации кредитного процесса. Каждое направление теоретической модели формирования кредитной политики тесно связано с остальными и является обязательным. Существует ряд ключевых направлений, на которые опирается кредитная политика коммерческого банка:

- конкретные стандарты, необходимые для реализации рабочих операций специалистами банка;
- объективные рекомендации, предлагаемые для организации корректной и эффективной работы банковскими сотрудниками;
- механизм осуществления контроля за выполнением своих обязанностей служб внешнего и внутреннего аудита;
- критерии оценки качества управления кредитной работой в банке и др.

Для разработки оптимальной кредитной политики коммерческим банком разрабатываются внутренние документы, в которых находят отражение стратегия и тактика банка в части кредитного процесса. К ним

относятся: Кредитная политика банка, Положение банка о порядке осуществления кредитования, Регламент выдачи кредитов в банке; , Политика управления рисками в банке и др.

Ряд документов и материалов, основывается на мероприятиях, направленных на проведение проверок в системе управления банковским риском и зависит от организационной структуры банка. К ним относятся:

1. Основные положения по главному банку (о выдаче отдельного вида кредита, о кредитных комитетах банка, о функциональных распределениях обязанностей и ответственности по каждому этапу кредитования).

2. Документы коллективных органов банка, обосновывающие процесс осуществления банком кредитной деятельности (разрешения на выдачу кредитов, пролонгация задолженностей, отнесение задолженностей к сомнительным, их списание за счет резервов).

3. Утвержденные главным банком типовые формы и методические разработки, обязательные к использованию в процессе кредитования (типовые формы кредитного договора, методические разработки для определения кредитоспособности различных групп заемщиков, методические разработки кредитного мониторинга, внутренние инструкции).

Исходя из этого обзор кредитного процесса должен включать анализ кредитных руководств, инструкций, а также анализ возможностей и реальной производительности всех отделов банка, задействованных в кредитном процессе. Он также должен охватывать процедуры по созданию, оценке, утверждению, выдаче, отслеживанию, инкассации и обработке различных кредитных инструментов, предоставляемых банком.

Анализ нормативов кредитного риска банка проводится по следующим показателям:

- максимальные размеры риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6);
- максимальные размеры крупного кредитного риска (Н7);
- максимальные размеры кредитного риска на одного акционера (Н9.1);

- максимальные размеры кредитов, займов, предоставленных своим инсайдерам, а также гарантий и поручительств, которые выданы в их пользу (Н10.1).

Процесс оценки качества кредитного портфеля банка осуществляется в соответствии с основным внутренним документом, регламентирующим его - «Методика оценки качества кредитного портфеля».

При осуществлении контроля используется информация имеющаяся у самого банка, полученная от поставщиков кредитополучателя, из других финансовых институтов и у самого кредитополучателя. Данная информация в дальнейшем используется при проверке качества и точности финансового анализа и корректировки рейтинга кредитополучателя по кредитному риску. [33, Стр. 346]

Оценка качества кредитного портфеля осуществляется на основании расчета финансовых коэффициентов, характеризующих различные аспекты кредитной политики банка. [43] К ним относятся:

- показатели доходности кредитных вложений;
- показатели качества управления кредитным портфелем;
- показатели достаточности резервов на покрытие возможных убытков;
- интегрированные показатели совокупного кредитного риска банка.

Таким образом, все операции по кредитованию физических и юридических лиц должны осуществляться банками в соответствии с Законодательством РФ. В банках должны присутствовать все необходимые организационные и распорядительные документы, с помощью которых происходит управление кредитными процессами.

Элементы кредитной политики находят свое практическое выражение в ее организационных формах, т.е. приемах, способах, методах реализации.

Каждый коммерческий банк разрабатывает свою кредитную политику – соответствующую его целям и общей стратегии с возможностью ее улучшения в соответствии со сложившейся экономической ситуацией и рыночных условий. В работе по организации кредитного процесса очень

важна обратная связь между всеми сотрудниками банка. Это достигается с помощью анкетирования, интервью с банковскими работниками, применения «ящика для предложений» и т.д.

После обработки полученной информации, вносятся изменения в соответствующий документ коммерческого банка. После чего утверждается меморандум кредитной политики, акценты которого основываются на существующем порядке кредитного процесса в банке, пакете документов при кредитовании, а также значимых направлениях деятельности банка на определенный период времени с указанием всех обязательных лимитов и нормативов. [12]

Кредитная политика коммерческого банка – это собой совокупность всех факторов, действий и документов, определяющих развитие банка в кредитной сфере и соответственно весь кредитный процесс. Она нужна для того, чтобы определять процедуры, стандарты, правила, при предоставлении банковских услуг при реализации кредитного процесса.

Роль кредитной политики банка заключается в определении приоритетных направлений развития и совершенствования банковской деятельности в процессе аккумуляции и инвестирования кредитных ресурсов, развитии кредитного процесса и повышении его эффективности.

Таким образом, содержание кредитного процесса банка составляет деятельность, присущую процессу непосредственного осуществления кредитных операций, а также деятельность, направленная на обеспечение организации выполнения этих операций наиболее эффективным образом.

1.2. Этапы организации кредитного процесса

Исследование понятия "кредитный процесс», позволяет комплексно проанализировать все составляющие и этапы механизма банковского кредитования.

Система утверждения кредита обычно многоступенчата. Уровень, на котором каждая услуга по кредиту утверждается, зависит от кредитоспособности клиента и степени кредитного риска.

Организацию кредитного процесса проводит кредитный отдел банка. При этом кредитные работники должны быть ознакомлены с банковской кредитной политикой, особенно с требованиями по заполнению и ведению документации и с методами кредитования.

В теории и практике кредитования выделяют семь основных этапов организации кредитного процесса. Тем не менее, есть незначительное расхождение в их содержании. Классической схемой организации кредитного процесса являются следующие.

1. Подготовительный – рассмотрение заявки заемщика на получение кредита.
2. Анализ финансового состояния (кредитоспособности) клиента.
3. Подготовка и заключение кредитного договора.
4. Кредитный мониторинг – обслуживание кредита, контроль за кредитной операцией.
5. Взыскание кредита – процедура погашения займа.

Этапы организации кредитного процесса в коммерческом банке представлены на рисунке 1, прил. 1.

Первый этап

Первый этап – рассмотрение заявки на получение кредита в интервью с потенциальным заемщиком. На этом этапе получается дополнительная информация о возможном заемщике, которая сначала частично находит своё отражение в кредитной заявке, а, впоследствии, пополняется и аргументируется клиентом в ходе собеседования (интервью). Первый этап призван выяснить первичные данные о клиенте и его мотивах обращения в банк за кредитной поддержкой. Только при личной встрече с клиентом сотрудник кредитного отдела может ознакомить его с порядком

предоставления кредита в данном банке и со списком необходимых для продолжения кредитного процесса документов.

На подготовительном этапе происходит знакомство с потенциальным заемщиком. Изучается сфера деятельности клиента, направления продажи продукта. При обращении в банк за кредитом потенциальный заемщик должен представить в банк следующие документы:

- 1) заявление с указанием суммы, цели и срока кредита;
- 2) анкету, которая должна содержать: наименование организации; юридический адрес и местонахождение; организационно - правовую форму; учредителей с их долей в уставном капитале; и т.д.;
- 3) бизнес-план на текущий и последующие один-два года;
- 4) технико-экономическое обоснование потребности в кредите;
- 5) копии контрактов на закупку товаров, продукции, услуг, работ, под которые берется кредит;
- 6) сведения об оборотах по расчетным счетам за последние шесть месяцев и план-прогноз потоков денежных средств на период пользования кредитом;
- 7) копии контрактов (договоров) на реализацию продукции, работ, услуг;
- 8) бухгалтерскую отчетность за последний финансовый год, заверенную аудиторской фирмой;
- 9) баланс на последнюю отчетную дату с приложениями и расшифровками отдельных балансовых статей;
- 10) справки из других банков, подтверждающие добросовестную кредитную историю заемщика;
- 11) справки о полученных в других банках кредитах с указанием суммы кредита, срока возврата, формы и размера обеспечения;
- 12) проекты обеспечительных обязательств по ссуде;
- 13) проект кредитного договора с банком.

На основе данных документов принимается решение о выдаче кредита.

Заявление клиента регистрируется в кредитном подразделении банка.

При обработке заявки на кредит менеджером по кредитам устанавливается её соответствие либо несоответствие первичным критериям, т.е. общим правилам кредитования и внутренним положениям банка по вопросам кредитной политики. В случае несоответствия кредитной заявки первичным критериям банка менеджер по кредитам готовит заключение о невозможности предоставления кредита, согласовывает его с начальником кредитного подразделения и направляет заявителю письменное уведомление об отказе в кредите. Если же предоставление кредита признано целесообразным для банка, приступают ко второму этапу кредитного процесса.

Второй этап

На втором этапе происходит оценка кредитоспособности заявителя. Мировая и отечественная банковская практика позволила выделить критерии оценки кредитного риска и кредитоспособности клиента:

- характер клиента – оценка деловой репутации клиента, степени ответственности за погашение кредита, осознания цели кредита и соответствия этой цели кредитной политике банка, ознакомление с кредитной историей клиента;

- способность к заимствованию средств – оценка дееспособности заемщика – физического лица, т.е. наличие у клиента права подать заявку на кредит, подписать кредитный договор или вести переговоры;

- способность зарабатывать средства для погашения долга (финансовые возможности) – оценка ликвидности баланса, прибыльности деятельности заемщика, его денежных потоков, неблагоприятных внешних факторов влияющих на обеспечение безусловного возврата ссуды;

- капитал – оценка достаточности капитала и степени вложения собственного капитала в кредитруемую операцию;

- условия, в которых совершается кредитная операция – оценка текущей или прогнозной экономической ситуации в стране, регионе и отрасли, политические факторы, определение степени внешнего риска банка;
- контроль – оценка законодательной основы деятельности заемщика, соответствия характера кредита стандартам коммерческого банка и требованиям органов надзора).

Способами оценки кредитоспособности клиента банка являются: оценка менеджмента, оценка финансовой устойчивости клиента, анализ денежного потока, сбор информации о клиенте; наблюдение за работой клиента путем выхода на место работы.

Специфика оценки кредитоспособности юридических и физических лиц, крупных, средних и мелких клиентов определяет комбинацию применяемых способов оценки.

Оценка кредитоспособности крупных и средних предприятий базируется на сведениях бухгалтерской отчетности клиента, т.е. данных баланса, отчета о прибылях и убытках, кредитной заявке, информации об истории клиента и его менеджерах. В качестве методов оценки кредитоспособности используются система финансовых коэффициентов, анализ денежного потока, делового риска и менеджмента.

Традиционно отечественные банки используют метод коэффициентов, включающий расчет коэффициентов: ликвидности; оборачиваемости капитала; финансовой устойчивости; прибыльности (рентабельности); обеспечения долга. На основании значений этих показателей строится кредитный рейтинг заемщика, который выражается в баллах и позволяет отнести каждого заемщика к определенному классу по кредитоспособности, а соответственно и определить режим его кредитования.

Часто при оценке кредитоспособности в целом и финансового состояния в частности используются методики рейтинговой оценки, основной целью которых является унифицирование процедуры анализа и создание информационной базы для сравнения различных категорий заемщиков. Если

результаты оценки кредитоспособности заёмщика признаны удовлетворительными, менеджер по кредитам переходит к рассмотрению вопроса использования тех или иных форм исполнения обязательств по кредиту.

Изучение обеспечения кредита предполагает оценку стоимости активов заемщика и конкретный вторичный источник погашения долга, предусмотренный в кредитном договоре. Основными формами исполнения обязательств по кредитам выступают: залог материальных и нематериальных ценностей, банковские (финансовые) гарантии правительства предприятий и организаций, отвечающих за поручительство частных лиц.

К видам залогового обеспечения, принимаемым кредитным подразделением относятся: залог товаров, недвижимости, ценных бумаг, валютной выручки, прав собственности и т.д.

Ссуда должна выдаваться на осуществление определенной хозяйственной операции, а не в обмен на обеспечение как таковое. Решение предоставить кредит должно базироваться на достоинствах самого финансируемого проекта, а не на привлекательности обеспечения. Поэтому вопрос обеспечения должен решаться уже после того, как кредитная сделка оценена как приемлемая для банка.

Менеджер по кредитам проверяет наличие гаранта в списке организаций-гарантов. При отсутствии гаранта в списке делается заключение о кредитном рейтинге организации-гаранта и в кредитном комитете ставится вопрос о приемлемости такой гарантии. При положительном решении кредитного комитета гарантия становится на учёт в банке. В случае недостаточности суммы гарантии или её неприемлемости вообще кредитный работник сообщает об этом потенциальному заёмщику и требует дополнительного обеспечения. Формой обеспечения может являться и залог.

Оценка залога производится экспертом соответствующего кредитного подразделения банка. После заключения эксперта о приемлемости залога или других форм исполнения обязательств по кредиту менеджер по кредитам

приступает к этапу структурирования кредита и подготовки кредитного договора. Кредитный договор вступает в силу с момента его подписания банком и заемщиком, если иное не предусмотрено договором.

Третий этап

Третий этап – структурирование кредита и заключение кредитного договора в случае положительного решения вопроса о целесообразности предоставления кредита в соответствии с условиями, согласованными с заемщиком. Кредитный договор является документом, на основе которого производится кредитование клиента. Кредитный договор может быть заключен в виде договора о кредитной линии, когда заёмщик кредитруется длительное время отдельными траншами в пределах установленного лимита, и стандартного, который никак не связан с другими обязательствами кредитного договора. Процесс подготовки кредитного договора предполагает достижение согласия между сторонами по следующим принципиальным вопросам: объекту кредитования, цели кредитования, размеру кредита, цели, срокам, размеру, цене кредитования, режиму использования ссудного счета, порядку погашения суммы основного долга и процентов по нему, виду и форме проверки обеспечения, объему информации предоставляемой заемщиком, обязанности и ответственности сторон за невыполнение договорных обязательств, экономическим санкциям со стороны банка за нецелевое использование кредита. В итоге, менеджер по кредитам принимает решение о приемлемости кредита и подписывает кредитный договор у начальника кредитного подразделения.

Процедура предоставления кредита сопровождается открытием ссудного счёта, от правильного установления вида которого во многом зависит успех кредитной сделки. При этом обычно используют такие виды ссудных счетов, как: отдельный (простой), специальный, контокоррентный. После определения вида ссудного счёта менеджер готовит и направляет в операционный отдел распоряжение на открытие ссудного счёта и выдачу

кредита. Кредитный процесс переходит на новый этап обслуживания уже предоставленного кредита.

Четвертый этап

Четвертый этап – кредитный мониторинг. Часто финансовые возможности заемщика и уровень риска кредитной сделки меняется за период от предоставления ссуды до окончательного ее погашения. Поэтому кредитный мониторинг направлен, в первую очередь, на осуществление менеджером по кредитам контрольных функций. Различают следующие направления контроля:

- за целевым использованием кредита;
- достаточностью обеспечения кредита;
- своевременным погашением основного долга и процентов;
- платежными документами заемщика.

В случае нарушения заемщиком условий кредитного договора банк может приостановить дальнейшую выдачу ссуды, предусмотренную договором.

Менеджер по кредитам обеспечивает также наблюдение за финансовым состоянием заемщика и тенденциями его изменений, периодически анализирует кредитоспособность клиента, совместно с кредитополучателем обсуждает в случае необходимости вопросы изменений и дополнений к кредитному договору, касающиеся изменения процентных ставок, пролонгации кредита, ведет кредитное досье заемщика, пополняет его новой документацией, обеспечивает надежность хранения и коммерческую тайну. Все эти меры направлены на успешное завершение сделки – погашение кредита.

Пятый этап

Пятый этап – взыскание кредита. На данном этапе банк проводит работу с клиентом уже после получения им ссуды. Переход к последнему этапу кредитного процесса и его успешному окончанию возможен только при правильной организации всех предыдущих этапов. На данном этапе

осуществляется возврат основного долга с процентами и закрытие кредитного дела. Большинство кредитов погашаются своевременно и в полном объеме в соответствии с условиями кредитного договора. Возврат займа осуществляется с процентами и с завершением кредитной сделки. Конкретный способ погашения займа оговаривается в тексте кредитного договора. Датой погашения кредита считается дата зачисления средств в погашение задолженности по кредиту на соответствующий счет банка или в кассу. [49]

Однако, по каждой ссуде существует риск непогашения из-за непредвиденного развития событий. Банк может проводить политику выдачи кредитов только абсолютно надежным клиентам, но тогда он упустит много прибыльных возможностей. Поэтому разумная кредитная политика направлена на обеспечение баланса между осторожностью и максимальным использованием всех потенциальных возможностей доходного размещения ресурсов. В рамках проведения контроля за исполнением кредитного договора большое значение имеет поиск новых форм сотрудничества с клиентом. В процессе контроля сотрудники кредитного отдела используют различные источники информации: информацию самого банка, других финансовых институтов заемщика. Банк принимает меры по реализации возвратности ссуды, контролирует регулярное поступление процентов за пользование ею, проводит плановые и внеплановые проверки на местах. Для контроля за использованием кредита, а также за финансовым положением заемщика банк должен использовать права, оговоренные в кредитном договоре.

Экономист Полтавцев В.А. раскрывая содержание последней стадии непосредственное значение отдает банковскому контролю и управлению кредитным процессом на каждой его стадии. Систематический мониторинг состояния кредитного процесса, который сочетается с постоянным анализом качества кредитного портфеля банка занимает одно из центральных мест в системе банковского менеджмента. Главная задача, которая решается на

заключительной стадии, - разработка актуальных практических предложений и рекомендаций по совершенствованию кредитной политики коммерческого банка. [54]

Таким образом, каждый этап кредитного процесса имеет исключительную важность, поскольку решение о предоставлении кредита может быть опротестовано на любом из них. Это может также быть связано и с желанием самого заемщика отказаться от кредита в силу несогласия с условиями банка.

Однако, в первую очередь, сам банк далеко не всегда готов предоставить кредит заемщику, погашение кредита которым впоследствии может стать под вопросом. Грамотное проведение кредитного процесса позволяет банкам минимизировать возможные риски, связанные с кредитованием.

1.3.Современные факторы кредитного процесса

В условиях снижения экономической активности, стагнации российского банковского сектора, наблюдался опережающий рост неработающих кредитов банков по сравнению с ростом их кредитного портфеля.

К основным внешним факторам относят:

- существенное замедление экономического роста в России с 2012 г., сопровождаемое снижением темпов роста ВВП, обесценением национальной валюты, ухудшением платежной дисциплины и др.;

- снижение цен на нефть;

- секторные санкции со стороны западных юрисдикций;

- замедление темпов роста реальных доходов населения;

- отток капитала и др.

К одной из основных банковских причин относят:

- качество кредитного портфеля в целом и степень риска отдельных ссуд;

- ценовую политику;

- особенности выдачи политических кредитов;

уровень риск-менеджмента и др.

Очевидно, что в данных условиях важное значение имеет определение факторов влияющих на кредитный процесс. Факторы, влияющие на организацию кредитного процесса, во многом определяют типовую принадлежность организационной структуры кредитной работы банка. Таковыми факторами являются: тип организационной структуры банка в целом; виды кредитных продуктов; ресурсное наполнение банка и его структура; направление и уровень специализации банка; концентрация рисков в кредитном портфеле; степень развития макросреды банка, включающая экономический потенциал региона и банковскую инфраструктуру; уровень развития микросреды, включающий характер клиентской базы, уровень внутрибанковских коммуникаций; качество управления кредитным процессом; действующий порядок организации процесса кредитования.

Выделяют три группы конкурентных преимуществ кредитного процесса коммерческого банка: динамические способности, внутренние и внешние компетенции.

К динамическим способностям относятся:

- скорость принятия решений по кредитным заявкам;

- быстрая обучаемость персонала;

- обмен информацией в ходе выполнения кредитных операций;

- внедрение инноваций в кредитный процесс;

- темпы роста основных финансовых показателей кредитной деятельности.

К внутренним компетенциям относятся:

- эффективность кредитного бизнес-процесса;

- оптимальная организационная структура кредитной работы;
- высококвалифицированный персонал;
- эффективная система управления;
- высокий уровень корпоративной, в т.ч. кредитной культуры.

К внешним компетенциям относятся:

- реальные и потенциальные заемщики и их потребности;
- взаимосвязь с инвесторами, долгосрочными партнерами, акционерами, государственными и муниципальными структурами.

Факторы влияющие на организацию кредитного процесса коммерческого банка представлены на рисунке 2, прил. 2.

Данные конкурентные преимущества банка относятся к нематериальным активам банка, вносящим вклад в создание рыночной стоимости банка и определяющим его конкурентоспособность.

Для формирования и достижения современных конкурентных преимуществ, в кредитной деятельности в целом и в кредитном процессе, в частности, банком необходимо выполнение условий:

- с учетом клиентских предпочтений должна перманентно осуществляться инновационная деятельность, внедряться новые кредитные продукты и технологии, повышаться качество традиционных кредитных продуктов. Это достижимо при наличии соответствующей квалификации и профессионализма сотрудников;

- должен обладать динамическими свойствами быстрого внедрения необходимых инноваций для адаптации клиентов к изменениям бизнес-среды;

- должен осуществлять деятельность по повышению привлекательности бренда, имиджа и эффективности кредитного бизнес-процесса, оргструктуры.

Современный кредитный процесс коммерческого банка характеризуется унификацией качества обслуживания клиентов, автоматизированной системой документооборота, внедрением новейших разработок в области

риск-менеджмента, информационных технологий и оперативностью обслуживания клиентов.

Организационное устройство кредитной работы коммерческого банка во многом определяют цели и задачи кредитной стратегии. Следовательно, цели и задачи являются важнейшим аспектом, влияющим на саму стратегию и определяющим размер и масштаб кредитной работы.

В осуществлении кредитного процесса важную роль имеет стратегический потенциал банка, представляющий совокупность имеющихся финансовых, информационных, технологических, нематериальных, клиентских, организационных и кадровых ресурсов. Эффективное использование всей совокупности ресурсов стратегического потенциала банка повышает его сопротивляемость воздействию негативных факторов внешней среды, позволяет сохранять устойчивость и стабильный рост при возникновении кризисных ситуаций.

Важным условием в исследовании состава ресурсной базы стратегического потенциала кредитной деятельности банка является выделение в ней активной и пассивной частей в зависимости от степени вовлечения в кредитный процесс позволяющее оценить уровень их использования, определить степень их вовлечения в кредитный процесс, выявить резервы экстенсивного и интенсивного развития кредитной сферы коммерческого банка.

Стратегический потенциал банка зависит от:

- количества имеющихся ресурсов;
- качественных характеристик ресурсов, определяющих общую эффективность работы кредитного подразделения, и банка в целом;
- условий, обеспечивающих воспроизводство и использование стратегического потенциала.

В процессе практического функционирования банка на выбор стратегии или стратегического решения влияет размер банка, возраст, специализация,

имидж, реальное финансовое положение, воздействие рыночной конъюнктуры, структура клиентской базы.

Огромное значение для успешного функционирования системы оперативного управления финансовыми потоками имеет и организация внутрибанковских процессов. К ним относится: скорость получения и обработки информации, конфиденциальность информации (служба безопасности банка и отдела автоматизации, наличие современных систем защиты информации от несанкционированного доступа, качество работы аналитического отдела, управление персоналом).

Таким образом, кредитный процесс – это процесс организации кредитной деятельности банка, состоящий из последовательных этапов, содержание которых определяется кредитной политикой банка. Его основная цель – минимизация возможной потери от неисполнения клиентами своих обязательств по кредитному договору. Методические подходы к организации кредитного процесса должны основываться на микро- и макроэкономических условиях функционирования банков, уровне развития системы платежей, и др. факторах. В силу своей особой финансовой и социальной значимости для коммерческого банка кредитный процесс должен отвечать современным требованиям рынка в динамично изменяющейся внешней среде, активно используя при этом механизмы внутренней адаптации. Решение проблем возникающих в результате реализации кредитного процесса, возможно лишь с помощью формирования научно обоснованной политики оптимизации данного направления деятельности банка. Целью оптимизации кредитного процесса должно стать обеспечение долгосрочного и устойчивого конкурентного преимущества, при этом банк должен опираться на современные достижения научной и технической мысли, применять инновационные подходы, методы стратегического анализа, развивать внутренние и внешние компетенции.

ГЛАВА II. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА ПАО СБЕРБАНК

2.1. Организационно-экономическая характеристика

ПАО Сбербанк

Основанный в 1841 г. ПАО Сбербанк – современный универсальный банк. Удовлетворяющий потребности различных групп клиентов в широком спектре банковских услуг. Сбербанк занимает крупнейшую долю на рынке вкладов и является основным кредитором российской экономики.

Сбербанк России является крупнейшим банком российской Федерации и СНГ. Его активы составляют более четверти банковской системы страны (27%), а доля в банковском капитале находится на уровне 26%.

Сбербанк обладает уникальной филиальной сетью и в настоящее время в нее входят 18 территориальных банков и более 19 100 подразделений по всей стране. Дочерние банки Сбербанка работают в Казахстане, на Украине и в Белоруссии. Сбербанк нацелен занять 5% долю на рынке банковских услуг этих стран. В связи с новой стратегией, сбербанк России планирует расширить свое международное присутствие, выйдя на рынки Китая и Индии.

ПАО Сбербанк обслуживает физических и юридических лиц, в том числе крупные корпорации, предприятия крупного и малого бизнеса, а также государственные предприятия, субъекты РФ и муниципалитеты. Услугами Сбербанка пользуются более 100 млн. физических лиц (более 70% населения страны) и около 1 млн. предприятий.

Руководство деятельностью банка осуществляется такими органами как:

- общее собрание акционеров;
- наблюдательный совет банка;
- коллегиальный исполнительный орган – Правление Банка;

- единоличный исполнительный орган – Президент, Председатель правления Банка.

Сбербанк реализует кредитные программы для населения более чем в ста городах страны.

Сбербанк РФ заинтересован в успешном развитии бизнеса своих клиентов и практикует комплексный подход в предоставлении банковских услуг. Банк предлагает следующие услуги:

- операции с наличными денежными средствами;
- размещение временно свободных денежных средств с помощью различных инструментов (депозит, вексель, неснижаемый остаток);
- документарные операции;
- международные расчеты;
- инкассация коммерческих чеков;
- обслуживание внешнеэкономической деятельности;
- кредитование;
- операции с ценными бумагами;
- операции на валютном рынке;
- управление счетом по системе «Клиент-Банк» их Вашего офиса;
- выплаты заработной платы сотрудников организации на пластиковые карты.

Являясь участником системы электронных межбанковских расчетов Сбербанк предоставляет своим клиентам возможность осуществлять внутрирегиональные и межрегиональные расчеты в российских рублях с контрагентами в течение одного банковского дня. Длительность операционного дня с 9.30 до 16.00.

Банк является членом S.W.I.F.T., что позволяет ему осуществлять платежи в иностранной валюте текущим днем, при условии, что заявление на перевод предоставлено в течении операционного дня.

Система тарификации услуг Банка построена таким образом, чтобы максимально удовлетворять индивидуальные запросы каждого из своих клиентов.

Клиентам, развивающим торговый бизнес в России, Сбербанк РФ предлагает воспользоваться специально разработанным комплексом услуг, включающим:

1. Комплексное расчетно-кассовое обслуживание:

- счета в рублях и иностранной валюте;
- перевод и зачисление средств;
- работа с наличными средствами.

2. Удобная и оперативная инкассация:

- прием, пересчет, зачисление, доставка средств в Банк и из Банка по адресу клиента.

3. Применение современных банковских технологий торгового финансирования для снижения риска неплатежа;

- документарные аккредитивы в рублях;
- гарантии платежа.

4. Классическое и овердрафтное кредитование.

Предприятиям, имеющим сеть точек розничной торговли в сфере торговли товарами народного потребления, Банк предлагает стать участником первой в России реально действующей программы потребительского кредитования. Партнерство с Банком позволит реально увеличить объем продаж, расширить круг потребителей и повысить конкурентоспособность предприятия.

Организационная структура ПАО Сбербанк представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Организационная структура ПАО Сбербанк

Основной целью деятельности ПАО Сбербанк является получение прибыли при осуществлении банковских операций. Банк может предоставлять следующие операции:

- привлекать денежные средства физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок);
- размещать привлеченные средства от своего имени и за свой счет;
- открывать и вести банковские счета физических и юридических лиц;
- осуществлять расчеты по поручению физических и юридических лиц;
- инкассировать денежные средства, векселя, платежные и расчетные документы и осуществлять кассовое обслуживание физических и юридических лиц;
- покупать и продавать иностранную валюту в наличной и безналичной формах;
- привлекать во вклады и размещать драгоценные металлы;
- выдавать банковские гарантии;

- осуществлять переводы денежных средств по поручению физических лиц без открытия банковских счетов (за исключением почтовых переводов).

Банк вправе осуществлять обслуживание экспортно-импортных операций клиентов с применением различных финансовых инструментов, принятых в международной практике.

Также Банк осуществляет операции с банковскими картами в соответствии с действующим законодательством РФ и в порядке, установленном Банком России.

Переводы денежных средств без открытия банковских счетов, за исключением переводов электронных денежных средств, осуществляются по поручению физических лиц.

Также банк помимо перечисленных банковских операций вправе осуществлять следующие сделки:

- выдавать поручительства за третьих лиц, предусматривающие исполнение обязательств в денежной форме;
- приобретать права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме;
- осуществлять доверительное управление денежными средствами и иным имуществом по договору с физическими и юридическими лицами;
- осуществлять операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями в соответствии с законодательством;
- предоставлять в аренду физическим и юридическим лицами специальные помещения или находящиеся в них сейфы для хранения документов и ценностей;
- приобретать, продавать или иным образом отчуждать акции и доли в уставных капиталах юридических лиц;
- оказывать консультационные и информационные услуги.

Все банковские операции осуществляются в рублях и в иностранной валюте в соответствии с федеральными законами. Банк осуществляет

валютный контроль за операциями клиентов – физических и юридических лиц.

ПАО Сбербанк вправе осуществлять выпуск, покупку, продажу, учет, хранение и иные операции с ценными бумагами, выполняющими функции платежного документа, с ценными бумагами, подтверждающими привлечение денежных средств во вклады и на банковские счета, с иными ценными бумагами. Банк имеет право осуществлять профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг в соответствии с федеральными законами, в том числе брокерскую, дилерскую, депозитарную.

Реализация банковских продуктов и услуг – важнейший этап деятельности любого банка в условиях рынка. Целью политики банка и всех его служб является привлечение клиентуры путем расширения сферы сбыта своих продуктов и услуг, завоевание рынка и в конечном счете увеличение прибыли.

ПАО Сбербанк обслуживает все группы корпоративных клиентов, причем на долю малых и средних компаний приходится более 20% корпоративного кредитного портфеля Банка, оставшаяся часть – это кредитование крупных и крупнейших корпоративных клиентов. Банки также предоставляют депозиты, расчетные услуги, проектное, торговое и экспортное финансирование, услуги по управлению денежными средствами и прочие основные банковские продукты. Интеграция бизнеса «Тройки Диалог», переименованной в Sberbank Corporate & Investment Banking (Sberbank CIB), позволила Сбербанку предложить клиентам высокопрофессиональное финансовое консультирование и выбор инвестиционных стратегий, в том числе сложно структурированные инвестиционно- банковские продукты, ECM, DCM, M&A, а также операции на глобальных рынках.

Таким образом, Сбербанк является крупнейшим банком Российской Федерации, а также одной из крупнейших системообразующих компаний страны. По рыночным позициям, по объему активов и капитала, по

финансовым результатам работы и масштабам инфраструктуры Банк в несколько раз превосходит ближайших конкурентов.

Величина уставного капитала ПАО Сбербанк составляет 67 млрд. рублей. Он состоит из более 21 млрд. обыкновенных акций и около 1 млрд. привилегированных акций. Общее количество акционеров превышает 226 тысяч. На данный момент единственным акционером, чья доля участия составляет не менее чем 50% средств этой организации, является Центральный банк.

Исходной базой для оценки финансового состояния ПАО Сбербанк послужили данные бухгалтерского учета и отчетности. Расчеты изменений в структуре, динамике активов и пассивов представлены в таблицах 1,2,3,4, приложения 3,4, 5, 6.

Проанализировав показатели бухгалтерского баланса ПАО Сбербанк за исследуемый период можно сделать выводы.

Анализ изменений в структуре активов ПАО Сбербанк показал, что большая доля принадлежит чистой ссудной задолженности 19 723 821 839 тыс. руб. (72,32%) который в течение всего периода остается примерно на одном уровне. Показатель денежных средств снизился по сравнению с аналогичным периодом с 1 306 840 621 тыс. руб. в 2014 до 799 469 308 тыс. руб. в 2015 году. Средства в центральных банках составляют 1 089 691 199 (3,4%), в т.ч. средства в ЦБРФ - 589 620 673 тыс. руб. (2,16%), также на протяжении исследуемого периода остаются примерно на одном уровне. Наименьшую долю в структуре активов баланса занимают средства вложенные в кредитные организации, которые составляют 481 175 414 тыс. руб. (1,76%) в 2015 году, 127 075 736 тыс. руб. (0,69%) – в 2014 году. За исследуемый период они выросли на 354 099 678 тыс. руб. Активы за исследуемый период выросли на 9 061 092 071 тыс. руб. и составили 27 271 705 516 тыс. руб. Их рост произошел в основном за счет увеличения кредитного портфеля клиентов.

В пассиве баланса ПАО Сбербанк в 2015 году наблюдается значительное увеличение средств клиентов (некредитных организаций). За исследуемый период они выросли на 8 464 151 004 тыс. руб. и их доля составила 20 897 575 941 тыс. руб. (84,28%) в 2015 году. В т.ч. вклады физических лиц в 2015 году составили 2 228 594 487 тыс. руб. (49,32%) против 8 323 015 838 тыс. руб. (51,09%) 2014 года увеличившись на 3 905 578 649 тыс. руб. Всего обязательства за исследуемый период выросли на 8 503 486 068 тыс. руб. и составили 24 793 768 174 тыс. руб.

Размер источников собственных средств в 2015 году также увеличился на 557 606 003 тыс. руб. в основном за счет неиспользованной прибыли отчетного периода и нераспределенной прибыли прошлых лет. Наименьшую долю в пассиве баланса занимают резервы на прочие потери, которые составляют 0,4% в 2015 и 0,21 % в 2013 гг.

2.2. Оценка организации кредитного процесса

Работа кредитного отдела ПАО Сбербанк соответствует традиционным этапам, связанных с процессом выдачи кредита. За каждый этап организации кредитного процесса отвечают соответствующие сотрудники.

На первом этапе оформления и подачи заявления на кредит работу выполняют кредитные консультанты. Как правило, они встречают потенциальных заемщиков в операционном зале, но могут находиться и непосредственно в отделе. Они помогают определиться с программой кредитования, подобрать оптимальный вариант, правильно заполнить необходимые документы, т.е. сделать процесс подачи заявления максимально комфортным и быстрым для обеих сторон.

Инспектор выполняет следующие функции:

- консультирование клиентов по разнообразным программам кредитования и порядке кредитования;

- привлечение клиентов и оказание им помощь в оформлении кредитов;
- выполнение работ по кредитованию клиентов банка;
- рассмотрение кредитных заявок от клиентов банка;
- проведение работы по оформлению кредита;
- проведение работы по контролю за выданными кредитами – проверка на месте заложенного имущества, условий его хранения, проверка целевого использования кредита, анализ финансово-хозяйственного положения заемщика в течение всего срока кредитования, оперативный контроль финансовых потоков заемщика;
- подготовка информации для составления отчетов, своевременное предоставление отчетов по выданным кредитам;
- участие в переговорах с руководством предприятий с целью организации перекрестных продаж сотрудникам, юридическим лицам;
- проведение презентации розничных банковских продуктов сотрудникам предприятий;
- обеспечение качественное обслуживания клиентов.

На втором этапе работу выполняют кредитные инспекторы, которые могут заниматься оформлением, как отдельных займов, так и всех прочих.

Основная задача инспектора заключается в определении платежеспособности заемщика на основании предоставленной информации. Также с согласия заемщика делается запрос в бюро кредитных историй с целью установления его благонадежности.

На третьем этапе кредитного процесса происходит рассмотрение кредитной заявки - оформляется кредитное дело заемщика, которое затем передается в службу безопасности. В этом отделе документы и данные, предоставленные клиентом, проходят проверку на подлинность и соответствие действительности. Вся собранная информация остается в деле и возвращается в руки кредитному инспектору. После полного оформления досье клиента передается на проверку начальнику кредитного отдела, а далее

секретарю кредитного комитета для включения его в реестр дел на рассмотрение.

В состав кредитного комитета входят представители (начальники и их заместители) и других отделов: экономического, юридического, бухгалтерского учета, а также управляющий отделения. На комитете каждый инспектор представляет дела своих клиентов.

После принятия кредитным комитетом положительного решения инспектор извещает об этом заемщика, назначает ему дату выдачи ссуды и приступает к подготовке необходимых документов кредитного договора, договора залога или поручительства и прочих). Формы всех договоров согласовываются с юристами и подписываются руководством.

На четвертом этапе кредитного процесса происходит подписание договора и выдача кредита. При этом и заемщик, и поручители должны явиться лично. После ознакомления, заключения и раздачи всех экземпляров договора заемщик в операционной кассе банка получает кредит.

На последнем этапе работа кредитного инспектора заключается в контроле за своевременным и в полном объеме погашением кредита до окончания срока действия договора.

В должностные обязанности начальника кредитного отдела входит:

- выполнение работ, преимущественно творческого характера по соответствующему направлению деятельности структурного подразделения;
- разработка проектов нормативных методических и инструктивных документов, относящихся к работе структурного подразделения;
- участие в работе по прогнозированию развития банка и его филиалов;
- изучение, обобщение, анализ деятельности филиалов банка, оказание необходимой методической помощи в работе по закрепленным за структурным подразделением направлениям деятельности и подготовка предложения по улучшению этой работы;
- участие в проверках деятельности соответствующих структурных подразделений филиалов банка, анализ причины выявленных недостатков и

контроль за их своевременным устранением. Начальник кредитного отдела в пределах своей компетенции анализирует деятельность структурного подразделения и вносит предложения по ее совершенствованию, а также принимает меры по внедрению прогрессивных и эффективных методов в работу структурного подразделения, обобщению и распространению передового опыта.

Начальник кредитного отдела несет установленную законодательством ответственность за нарушение запретов, несоблюдение ограничений и невыполнение обязательств, установленных федеральными законами РФ, за утрату или порчу имущества, которое было предоставлено ему для исполнения своих должностных обязанностей.

Обязанности работников кредитного отдела закреплены в должностных инструкциях. Таким образом, работа кредитного отдела банка отличается повышенной ответственностью, внимательностью и требовательностью к заемщикам, но в то же время важно, чтобы для клиента процесс кредитования был сопряжен только с положительными эмоциями. Важным аспектом является отсутствие конфликтов и полное взаимопонимание среди сотрудников, так как способствует оптимальному психологическому климату, более продуктивной работе.

ПАО Сбербанк предоставляет кредиты юридическим и физическим лицам.

Юридическим лицам предоставляются:

1. Коммерческое кредитование. Оно представлено кредитами юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям, федеральным субъектам и муниципальным органам власти.

Кредитование осуществляется на текущие цели (пополнение оборотных средств, приобретение движимого и недвижимого имущества), портфельные вложения в ценные бумаги, расширение и консолидацию бизнеса и др. Большинство коммерческих кредитов предоставляется на срок до 5 лет в зависимости от оценки рисков заемщиков.

2. Специализированное кредитование. Оно включает овердрафтное кредитование и кредитование экспортно-импортных операций, кредитование в рамках кредитных линий, т.е. финансирование инвестиционных и строительных проектов, а также кредитование предприятий, осуществляющих девелоперскую деятельность. Источником погашения кредитов является денежный поток, сформированный текущей производственной и финансовой деятельностью заемщика.

Основные формы кредитования юридических и физических лиц представлены на рисунках 3 и 4, прил. 7.

Также заемщикам физическим лицам (в том числе и предпринимателям) ПАО Сбербанк предлагает на выбор широкую линейку кредитных продуктов.

1. Потребительские кредиты наличными деньгами и в безналичной форме. Потребительские и прочие кредиты физическим лицам представлены кредитами, выданными физическим лицам на текущие нужды, не связанные с приобретением, строительством и ремонтом недвижимости, а также с автокредитами, кредитными картами и овердрафтами.

К ним относятся: кредит на любые личные цели (как с поручителями, так и без); корпоративный кредит (на любые цели, под поручительство юридического лица); образовательный кредит (на оплату учебы).

2. Жилищное кредитование физических лиц представляет собой кредитование физических лиц на приобретение, строительство и реконструкцию недвижимости. Данные кредиты, как правило, носят долгосрочный характер и обеспечены залогом в виде недвижимости.

3. Автокредитование физических лиц представлено кредитами, на покупку подержанных и новых машин как отечественного, так и иностранного производства или другого транспортного средства. Автокредиты предоставляются на срок до 5 лет.

4. Кредитные карты и овердрафтное кредитование физических лиц представляют собой возобновляемые кредитные линии. Данные кредиты

являются удобным источником дополнительных средств для потребителя, доступных в любой момент времени в случае необходимости. Процентные ставки по таким кредитам выше, чем по потребительским кредитам, поскольку в них заложен больший риск для Группы.

Ставка по кредитам юридическим лицам напрямую зависит от финансового состояния предприятия, ликвидности залога (если заем с обеспечением), срока, суммы, валюты, а также самой программы кредитования.

Для каждой кредитной программы, Банк разработал свои требования, которые должно выполнять юридическое лицо или частный предприниматель. Это:

- бизнес должен быть оформлен на территории РФ; годовая выручка в год – на определенном уровне, например: для «Экспресс под залог» – до 60 000 000 руб., для «Бизнес-оборот» – до 400 000 000 руб.;

- период ведения бизнеса – от 3-12 месяцев (в зависимости от деятельности); возраст (для ИП) – не более 60 лет.

Банк может дополнительно указывать иные требования и условия, выполнив которые, юридическое лицо получит положительный ответ касательно предоставления кредита. [56]

Методика оценки кредитоспособности заемщика юридического лица разработана на основе приложения к Регламенту предоставления кредитов юридическим лицам Сбербанком для определения финансового состояния и степени кредитоспособности Заемщика (с доп. и измен.№285-3-р, от 30.06.2006 г.). [56]

Для определения кредитоспособности заемщика проводится количественный (оценка финансового состояния) и качественный анализ рисков. Целью проведения анализа рисков – определение возможности, размера и условий предоставления кредита. Оценка финансового состояния заемщика производится с учетом тенденций в изменении финансового состояния и факторов, влияющих на эти изменения. [42, стр. 59]

ПАО Сбербанк предъявляет к заемщикам физическим лицам следующие обязательные требования:

- отсутствие просрочки в других учреждениях

- гражданство Российской Федерации – обязательное условие для получения всех видов кредитов Сбербанка, кроме корпоративного, где кредит могут оформить граждане других стран или лица вообще без гражданства;

- возраст от 21 года до 55 лет (женщины), 65 лет (мужчины). Образовательные кредиты могут выдаваться гражданам от 14 лет. Также верхняя возрастная планка для некоторых кредитов увеличена до 75 лет, на момент возвращения кредита;

- стаж работы должен быть не менее 6 месяцев на текущем месте работы, а также не менее 1 года общего стажа за последние 5 лет. Если вы являетесь клиентом Сбербанка и, например, получаете зарплату на карту этого банка, то требование 1 года общего стажа опускается;

- наличие созаемщиков является обязательным требованием при ипотечном кредитовании. Как правило, требуется не более 3 созаемщиков. Наличие супруги или супруга у основного заемщика делает ее/его обязательным созаемщиком независимо от возраста и доходов.

Целью оценки кредитоспособности заемщика физического лица заключается в том, что предоставляя займы, кредитор должен быть уверенным в стабильности финансового состояния клиента. Поэтому оценка кредитоспособности заемщика Сбербанка является основным звеном согласования заявки.

Для этого рассчитывают:

1. Размер среднемесячного дохода - на основе предоставленной справки о заработной плате. Из суммы зарплаты за полугодие отнимают все налоги, платежи, алименты (при их наличии) и делят на количество месяцев.

2. Размер чистой прибыли. Из дохода отнимают все затраты: платежи по кредитам, расходы на содержание клиента и его несовершеннолетних

детей, коммунальные платежи и другие затраты (на содержание автомобиля, обучение). Данный критерий является одним из главных при согласовании кредита. Клиент может иметь высокий доход, но при наличии больших затрат он снижается к минимуму.

3. Соотношение чистой прибыли к платежу по оформляемому займу. Размер ежемесячного взноса не должен превышать 50% чистой прибыли. На этом оценка банком кредитоспособности заемщика, а точнее ее финансовая часть завершена.

Таким образом, высокий профессиональный уровень всех сотрудников и его руководства необходим для успешной работы кредитного подразделения и открывает перед банком дополнительные возможности в кредитной сфере. Чем выше амбициозность, уровень требований банка, тем более развернутой и масштабной должна быть кредитная стратегия, и более эффективным кредитный процесс. Компетентность и умение руководства наиболее рационально использовать возможности банка непосредственным образом влияет на качество и эффективность реализацию кредитного процесса, способствует выбору наиболее успешных вариантов действия, влияющих на рыночные позиции банка.

2.3. Оценка качества кредитного портфеля

В 2015 году на динамику банковских рынков влиял экономический спад в РФ, сопровождавшийся девальвацией рубля, ростом инфляции и ухудшением большинства макроэкономических показателей. Ситуация усугублялась кумулятивным эффектом от негативных внешних факторов – падение мировых цен на нефть и высокий уровень геополитической напряженности.

Девальвация рубля, которая составила к доллару США 29,5%, нивелировала практически весь рост по большинству банковских рынков.

Так, активы банковской системы выросли в номинальном выражении на 6,9%, а без учета валютной переоценки сократились на 1,6%. Для сравнения – в 2014 году активы банков возросли на 35,2%.

Кредитный портфель банковской системы вырос на 8,2%, что существенно меньше, чем год назад, когда прирост составил 25,4%. При этом наблюдалась разнонаправленная динамика: объем кредитов предприятиям вырос на 13,4% (год назад рост на 30,3%), портфель розничных кредитов снизился на 5,7% (год назад рост на 13,8%).

Кредитные риски в банковской системе существенно увеличились. Уровень просроченной задолженности по кредитам вырос с 4,6% до 6,5%. При этом уровень плохих долгов населения вырос с 5,9% до 8,1%, предприятий – с 4,1% до 6,1%. Прирост объема просроченных предприятиями и населением кредитов за 2015 год составил 54,3%.

Прирост резервов по ссудам составил 30,8%, что ниже прироста предыдущего года (43,1%). В условиях ухудшения финансового состояния банков и усиления давления на капитал покрытие просроченной задолженности резервами сократилось с 1,8 до 1,5 раз.

Вклады населения оставались основным источником ресурсов, за год увеличившись на 25,2%, или без учета валютной переоценки на 16,7%. В 2014 году вклады увеличились на 9,4%. Средства юридических лиц выросли на 14,1%, годом ранее – на 32,2%.

Приток средств клиентов при стагнировании рынка кредитования позволил банкам сократить объем рефинансирования со стороны регулятора на 42,3%. Годом ранее средства, привлеченные от Банка России банковским сектором, выросли на 109,2%.

По итогам 2015 года балансовая прибыль банковской системы составила 192,0 млрд. руб., что существенно меньше результата за 2014 год – 589 млрд. руб. Из действующих кредитных организаций в 2015 году убыточны 25% банков (годом ранее 15 %). Доля Сбербанка на основных сегментах финансового рынка РФ представлена в табл. 1.

Таблица 1

Доля ПАО Сбербанк на основных сегментах финансового рынка РФ

Показатель	Доля в % на 1.01.2014	Доля в % на 1.01.2015	Доля в % на 1.01.2016
Активы	29,6%	29,1%	28,7%
Кредиты корпоративным клиентам	33,3%	35,0%	32,2%
Кредиты частным клиентам	33,5%	35,9%	38,7%
Средства корпоративных клиентов	17,2%	21,9%	25,0%
Средства частных клиентов	46,7%	45,0%	46,0%
Капитал	28,4%	28,7%	29,7%

По данным Сбербанка. [56]

Операционный доход до создания резервов составил 1 221 млрд. руб. против 1 319 млрд. руб. годом ранее. Процентные доходы увеличились на 20,3%. Кредиты юридическим лицам принесли 57% процентных доходов, их рост произошел за счет роста объемов и доходности кредитов. Кредиты физическим лицам принесли 32% процентных доходов, их рост обеспечен наращиванием объемов розничного кредитования, главным образом ипотечного. Динамика процентных доходов ПАО Сбербанк представлена в табл. 2.

Сбербанк является одним из ключевых поставщиков финансовых ресурсов в российскую экономику.

За 2015 год Сбербанком было выдано кредитов корпоративным клиентам на сумму 6,8 трлн. руб. Портфель кредитов юридическим лицам вырос на 5,2% до 12,2 трлн. руб. Валютные кредиты занимают порядка 37% портфеля кредитов корпоративным клиентам. Банк активно взаимодействует с клиентами разного масштаба и разных форм собственности. Сегментная структура портфеля представлена в табл. 3.

Динамика процентных доходов ПАО Сбербанк

Виды кредитов	2013	2014	2015	Абсолютное отклонение		
	млн руб.	млн руб.	млн руб.	2014 от 2013 гг.	2015 от 2014 гг.	2015 от 2013 гг.
Кредиты юр. лицам	723 477	886 788	1 146 980	163 311	260 192	423 503
Кредиты физ. лицам	449 856	576 708	630 705	126 852	53 997	180 849
Ценные бумаги, им. наличии для продажи	90 439	98 377	100 379	7 938	2 002	9940
Кредиты банкам	18 501	31 546	44 810	13 045	13 264	26 309
Ценные бумаги, удерживаемые до погашения	22 766	27 889	26 636	5 123	-1 253	3 870
Доходы от продажи страх. продуктов физ. лицам	22 455	23 139	16 704	684	-6 435	-5 751
Ценные бумаги оценен. через прибыль или убыток	2 271	2 988	3 386	717	398	1115
Счета Нostro	42	71	362	29	291	320
Средства в Банке России	51	218	125	167	-93	74
Штрафы, пени, доход прошлых лет, прочее	9 147	14 161	28 941	5014	14 780	19794
Итого процентные доходы:	1 339 005	1 661 885	1 999 028	322 880	337 143	660 023

По данным Сбербанка. [56]

Важно учитывать возможность изменения в развитии отдельных отраслей экономики, и в связи с этим производить анализ ссудного портфеля на предмет концентрации кредитных вложений по отраслям промышленности и других сфер хозяйствования.

Сегментная структура портфеля корпоративным клиентам
ПАО Сбербанк

Сегменты кредитного портфеля	1.01.2014		1.01.2015		1.01.2016	
	млрд руб.	доля, %	млрд руб.	доля, %	млрд руб.	доля, %
Крупнейший бизнес	4 720	55,2%	7 118	61,1%	7 830	63,9%
Крупный и средний бизнес	2 571	30,1%	3 079	26,4%	2 931	23,9%
Малый и микро бизнес	553	6,5%	565	4,9%	472	3,9%
Региональный госсектор	558	6,5%	756	6,5%	878	7,2%
Прочие	145	1,7%	130	1,1%	138	1,1%
Всего	8 547	100%	11 648	100,0%	12 249	100,0%

По данным Сбербанка. [56]

Исследуемый банк осуществляет кредитные операции по финансированию основных промышленных отраслей РФ.

Структура кредитного портфеля Группы по отраслям экономики в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности (ОКВЭД) представлена в табл. 4.

Таблица 4

Кредиты и авансы клиентам по отраслям экономики
ПАО Сбербанк

Категория клиента	31.12.2013 г.		31.12.2014 г.		31.12.2015 г.	
	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%
Физические лица	3 748,0	27,7	4 847,3	26,0	4 965,6	24,9
Металлургия	459,6	3,4	752,7	4,0	1 383,6	6,9
Операции с недвиж. имуществом			-	-	1 787,9	9,0
Нефтегазовая промышленность	208,3	1,5	470,0	2,5	1 592,0	8,0
Торговля	1 366,2	10,1	2 017,2	10,8	1 352,1	6,8
Пищевая пром. и сельское хоз.	900,6	6,6	1 041,0	5,6	1 100,6	5,5
Энергетика	644,9	4,8	961,9	5,2	1 013,1	5,1
Машиностроение	658,7	4,9	920,6	4,9	1 289,2	6,5
Государственные и мун. учрежд.	672,9	5,0	837,5	4,5	894,0	4,5
Строительство	492,6	3,6	688,3	3,7	824,7	4,1
Телекоммуникации	560,1	4,1	484,9	2,6	781,4	3,9
Услуги	2 445,3	18,1	3 700,6	19,9	817,0	4,1
Транспорт, авиационная и космическая промышленность	448,3	3,3	619,8	3,3	706,8	3,5
Химическая промышленность	386,9	2,9	537,8	2,9	521,3	2,6
Деревообрабатывающая пром.	76,1	0,6	89,5	0,5	84,1	0,4
Прочее	475,5	3,4	657,0	3,6	810,9	4,2
Итого кредитов и авансов клиента	13 544,0	100,0	18 626,1	100,0	19 924,3	100,0

По данным Сбербанка. [56]

По состоянию на 31 декабря 2015 года у ПАО Сбербанк было 31 декабря 2015 года: 20 крупнейших групп связанных заемщиков с объемом кредитов на каждую группу более 120,8 млрд. руб. (31 декабря 2014 года: 20 крупнейших заемщиков с объемом кредитов на каждого заемщика более 103,3 млрд. руб.). Общий объем этих кредитов составил 4 557,5 млрд. руб. или 22,9% от кредитного портфеля Группы до вычета резерва под обесценение (31 декабря 2014 года: 3 692,7 млрд. руб. или 19,8%). Среди крупнейших заемщиков Банка – представители различных отраслей

экономики, таким образом, кредитный риск в достаточной степени диверсифицирован.

Сумма процентных доходов по индивидуально обесцененным кредитам за год, закончившийся 31 декабря 2016 года, составила 52,6 млрд. руб. (31 декабря 2014 года: 26,9 млрд. руб.).

Анализ показал, что сумма кредитов и авансов клиентам до вычета резерва под обесценение кредитного портфеля незначительно изменилась и составила: 19 924,3 млрд. руб. на 31 декабря 2015 года по сравнению с 18 626,1 млрд. руб. на 31 декабря 2014 года.

В отраслевой структуре наибольший удельный вес занимает кредитование металлургической промышленности и демонстрирует положительную динамику на протяжении всего исследуемого периода: на 31 декабря 2015 года - 6,9% по сравнению с 3,4% 2013 года. Большой рост объемов кредитования наблюдается также в нефтегазовой промышленности – 8,0% в 2015 году по сравнению с 1,5% 2014 года. Также в первых пять отраслей имеющих наибольший удельный вес входят следующие отрасли: операции с недвижимым имуществом, торговля, пищевая промышленность и сельское хозяйство. Несмотря на высокие объемы кредитования в сфере торговли наблюдается динамика снижения, а также в сфере услуг - значительное снижение потребности в кредитовании.

Следует отметить, что на протяжении исследуемого периода в иных отраслях показатели объемов кредитования остаются практически на одном уровне, либо же наблюдаются незначительные изменения в положительную сторону. Данные тенденции обусловлены кризисными явлениями в российской и мировой экономике, низким уровнем дохода и соответственно снижением платежеспособного спроса, переходом от сырьевой политики развития экономики России к промышленному производству, импортозамещению.

Таким образом, с ростом кредитования в отдельных отраслях экономики, также в неизменном составе остаются преобладающими крупные бизнес

группы, которые тесно связаны с банковским сектором. Данный аспект выделяет необходимость установления лимитов и ограничений в кредитной политике банка, а также проведения жесткого контроля со стороны внутреннего аудита на предмет их выполнения банками.

ПАО Сбербанк уделяет пристальное внимание контролю уровня концентрации крупных кредитных рисков. В соответствии с внутренними нормативными документами в Банке реализована процедура ежедневного мониторинга крупных кредитных рисков и прогноза соблюдения установленных Банком России требований по нормативам Н6 (максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков) и Н7 (максимальный размер крупных кредитных рисков). В этих целях осуществляется сопровождение и мониторинг Списка крупных и связанных заемщиков Банка.

Кредитование физических лиц занимает наибольший удельный вес в структуре кредитов и показывает стабильность в объемах кредитования. Так на 31 декабря 2016 года кредитование физических лиц составляет 5 031,7 млрд. руб. (27,0%) по сравнению с 4 965,6 млрд. руб. (24,9%) на 31 декабря 2015 года, и 4 847,3 млрд. руб. (26,0%) на 31 декабря 2014 года. Сегментная структура кредитного портфеля физических лиц, а также доля Сбербанка на рынке розничного кредитования ПАО Сбербанк представлены в табл. 5 и 6.

Таблица 5

Сегментная структура кредитного портфеля физических лиц ПАО
Сбербанк

Сегменты розничного кредитного портфеля	1.01.2014		1.01.2015		1.01.2016	
	млн руб.	доля, %	млн руб.	доля, %	млн руб.	доля, %
Ипотечные кредиты	1 384 278	41,5%	1 918 240	47,1%	2 174 833	52,6%
На потребительские цели вкл. кредитные карты	1 843 451	55,3%	2 088 949	51,3%	1 929 773	46,7%
Автокредиты	105 424	3,2%	62 748	1,6%	30 165	0,7%
Итого кредитов физ.лицам до вычета резервов на возм. потери	3 333 191	100%	4 069 937	100,0%	4 134 771	100,0%

По данным Сбербанка. [56]

В розничном кредитном портфеле наибольший удельный вес и устойчивую динамику увеличения демонстрирует ипотечное кредитование физических лиц. Кредитование на потребительские цели, включая кредитные карты, имеет динамику снижения, что связано с неблагоприятной экономической ситуацией.

Таблица 6
Доля ПАО Сбербанк на рынке розничного кредитования

Рынки розничного кредитования	1.01.2014	1.01.2015	1.01.2016
Рынок розничного кредитования	33,5	35,9	38,7
Рынок ипотечных кредитов	50,4	52,9	55,0
Рынок кредитных карт	23,5	29,9	33,4
Рынок потребительских кредитов	32,8	32,6	33,2
Рынок автокредитов*	14,8	15,1	14,3

Информация по данным Сбербанка. [56]

Розничные кредиты занимают более 23% кредитного портфеля Банка. Негативный тренд по снижению ссудной задолженности, отмеченный в первом квартале 2015 года, изменился в положительную сторону в середине года. В результате за год частным клиентам выдано кредитов более чем на 1,2 трлн. руб. Портфель кредитов физическим лицам вырос на 1,6% и достиг 4 135 млрд. руб. По итогам 2015 года произошел рост доли как по жилищному, так и по потребительскому кредитованию, при этом возросли объемы жилищного кредитования. Доля ПАО Сбербанк на рынке кредитования увеличилась на 2,8 п.п. до 38,7%.

В целях данной консолидированной финансовой отчетности кредит считается просроченным, если по состоянию на отчетную дату по нему просрочен хотя бы один платеж. В этом случае общий размер задолженности заемщика по данному кредиту, включая суммы наращенного процентного и комиссионного дохода, считается просроченным. В 2015 году расходы Банка на формирование резерва составили 294,4 млрд. руб., что близко к объему предыдущего года. В непростой общей ситуации в экономике Сбербанк удерживает качество активов на стабильном уровне. Часть созданных

резервов связана с ростом портфеля, а не его ухудшением, еще одна часть связана с ослаблением рубля, что потребовало досоздания резервов по валютным кредитам без ухудшения по ним качества. Доля просроченных кредитов в Сбербанке остается вдвое лучше российского банковского сектора. Согласно определению, принятому Группой для целей внутренней оценки кредитного риска заемщика, кредит попадает в категорию «неработающих», если платеж по основной сумме долга и/или процентам просрочен более чем на 90 дней.

Структура и динамика просроченных и непросроченных ссуд ПАО Сбербанк за 2013-2015 гг. представлена в табл. 5, прил. 8.

Структура и динамика кредитов и резервов под обесценение физическим и юридическим лицам ПАО Сбербанк за 2013-2015 гг. представлена в табл. 15,16, прил. 9,10.

Для целей представления информации в консолидированной финансовой отчетности все непросроченные кредиты как юридическим так и физическим лицам, оценка обесценения которых производится на коллективной основе, принято объединять в три группы качества ссуд.

Непросроченные кредиты для юридических лиц.

К Группе 1 относятся ссуды с наилучшим кредитным качеством относятся заемщики с высоким уровнем ликвидности и рентабельности, а также высоким показателем достаточности капитала. Вероятность нарушения условий кредитного договора по данным ссудам оценивается как низкая.

К Группе 2 относятся заемщики со средним уровнем ликвидности и рентабельности, а также средним показателем достаточности капитала. Вероятность нарушения условий кредитного договора по данным ссудам оценивается как средняя.

К Группе 3 относятся заемщики с удовлетворительным уровнем ликвидности и рентабельности, а также умеренным показателем достаточности капитала. Вероятность нарушения условий кредитного договора по данным ссудам оценивается выше средней.

Непросроченные кредиты для физических лиц.

К первой группе относятся ссуды физическим лицам с хорошим уровнем обслуживания долга и отличным финансовым положением заемщика.

Ко второй группе относятся ссуды с хорошим / средним уровнем обслуживания долга и отличным / средним финансовым положением заемщика.

К третьей группе относятся ссуды со средним уровнем обслуживания долга и средним финансовым положением заемщика.

Анализ качества непросроченных кредитов Группы до вычета резерва под обесценение, оценка обесценения которых производится на коллективной основе за 2013-2015 гг. представлен в таб. 8, прил. 11.

Анализ показал по группе 1 в 2015 году практически по всем позициям объемы кредитования приблизились к уровню показателей 2014 года, за исключением специализированного кредитования юридических лиц, где объемы выросли со 162,5 млрд. руб. 2014 до 403,9 млрд. руб. в 2015 году. Следует отметить, что по данной группе в 2015 году наблюдается большой «скачок» в объемах кредитования по всем видам кредитов.

По группе 2 анализ показал незначительный рост объемов кредитования практически по всем видам кредитов за исключением автокредитования физических лиц (34,2 млрд. руб. - в 2015 г. против 106,3 млрд. руб. - в 2013 г.) а также потребительских и прочих ссуд физическим лицам (1 325,2 млрд. руб. - в 2015 г. против 1 489,3 млрд. руб. - в 2013 г.).

По группе 3 анализ также показал увеличение объемов кредитования практически по всем видам кредитов.

Всего за исследуемый период объемы кредитования увеличились до 19 924,3 млрд. руб. в 2015 году против 13 544,0 млрд. руб. в 2013 году. Увеличились объемы коммерческого кредитования юридических лиц, жилищного кредитования физических лиц.

На 1 января 2016 года объем реструктурированных ссуд юридических лиц составляет 2 907,5 млрд. руб., их доля в активах составляет 12,8% (1

января 2015 года: 2 212,0 млрд. руб. и 10,2% соответственно). Объем реструктурированных ссуд физических лиц составил 149,2 млрд. руб., их доля в активах – 0,7% (1 января 2015 года: 72,5 млрд. руб. и 0,3% соответственно). Типовые варианты реструктуризации предполагают увеличение срока пользования кредитом, изменение порядка погашения задолженности по кредиту, отказ от взимания неустоек полностью или частично, изменение валюты кредита.

2.4. Современные направления оптимизации кредитного процесса

Необходимость оптимизации кредитного процесса современных российских банков связана с изменениями правового пространства, социальными изменениями клиентской базы, формированием нового информационного поля, усилением конкуренции со стороны зарубежных банков, появлением на рынке кредитных услуг новых финансовых инструментов и технологий. Все это требует пристального внимания банковских менеджеров к выработке основных направлений оптимизации кредитного процесса в коммерческих банках.

ПАО Сбербанк активно проводится работа в данном направлении.

В рамках работы с крупнейшими клиентами в 2015 году ПАО Сбербанк разработана целевая бизнес-модель блока СІВ. Изменились критерии отнесения клиентов к сегментам: критерий годовой выручки холдинга повышен с 15 до 30 млрд. руб. В связи с этим производится передача части клиентов блока СІВ блоку Корпоративный бизнес.

Новая система взаимодействия с клиентом зависит от потенциала в объемах продаж продуктов и прибыли. Продолжают работать клиентско-сервисные команды. Начаты кампании продаж по 9 продуктам: зарплатные проекты, торговое финансирование и документарные операции, внешнеэкономическая деятельность, конверсионные операции, эквайринг,

инкассация, обороты по корреспондентским счетам, пассивы, продукты MB&A.

Введена позиция операционного менеджера СІВ как единой точки контакта клиента с банком по всем операционным вопросам. Служба NEPL.CIB поддерживает клиентских менеджеров во всех операционных ситуациях. В 2016 году осуществлена оптимизация данного процесса в том числе, построение систем, позволяющих для определенных категорий клиентов принимать решения за 1 день в режиме реального времени.

Команда по синдицированному кредитованию Sberbank CIB совместно с Ассоциацией региональных банков России разработала и представила банковскому сообществу стандартную документацию по синдицированному кредитованию в российском праве. В текущих экономических условиях синдицированный кредит позволяет проводить крупные реструктуризации, в том числе с привлечением государственных гарантий, а также осуществлять совместно с другими банками долгосрочное финансирование крупных инвестиционных проектов.

Сбербанк продолжает оптимизировать структуру своего корпоративного бизнеса. Происходит переход на целевую юридическую и организационную структуру СІВ. Сформирована вертикаль СІВ в регионах, выделены вертикали по кредитованию, финансированию недвижимости и мониторингу кредитных операций. Существенно улучшено качество проектного управления в блоке СІВ. Проведен due diligence международных офисов СІВ.

На глобальных рынках развивались операции с валютно-процентными производными инструментами и динамическим управлением кредитным риском контрагентов. Запущены новые продукты: кредит со встроенным кванто-свопом, гарантия участия в сделке и залоговый депозит.

В крупном и среднем бизнесе ПАО Сбербанк также развивает новые направления. Это создание клиентско-продуктовых команд в работе со средним и крупным бизнесом. Формирование команды для постоянной группы клиентов, а не отдельной сделки позволяет заменить конкурентное

взаимодействие специалистов Банка на слаженное движение к максимальному удовлетворению потребностей клиента, обеспечивает клиентам максимально высокий уровень сервиса.

Сбербанк создает линейку продуктов для легкого доступа клиентов к тому виду заемных средств и инструментов, который им наиболее подходит. Запускается онлайн-кредитование, когда клиент сможет без визита в банк запросить и получить кредит. Внедрены услуги электронной гарантии и электронного факторинга.

Банк продолжает взаимодействие с АО Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства (МСП). Заключенное с Корпорацией МСП соглашение о сотрудничестве позволяет Банку привлекать гарантии в виде обеспечения 1-й категории качества по широкому перечню кредитных продуктов и банковских гарантий для субъектов малого и среднего предпринимательства. Гарантии могут покрывать до 70% основного долга по кредиту и могут привлекаться субъектами МСП в любом субъекте РФ.

Очевидно, что в реализации кредитного процесса ключевое значение имеет управление кредитными рисками корпоративных и розничных клиентов, финансовых институтов. Идентификация рисков и оценка их существенности проводится в ПАО Сбербанк на ежегодной основе. Для каждого риска, признанного существенным, формируется система управления. Функции управления всеми существенными рисками распределены среди комитетов Банка. Управление рисками на интегрированном уровне осуществляют Комитет по рискам Группы, Правление и Наблюдательный совет Банка.

В ПАО Сбербанк реализуется проект по развитию риск-культуры. Целью проекта является формирование у сотрудников поведения, при котором они открыто обсуждают и реагируют на существующие и потенциальные риски, и формирование внутренней ментальной установки нетерпимости к игнорированию, замалчиванию рисков и рисковому

поведения окружающих. Риск-культура дополняет существующие формальные механизмы и является неотъемлемой частью системы интегрированного управления рисками. В Банке уделяется особое внимание поведению сотрудников как практическому проявлению риск-культуры.

Цель управления кредитными рисками – определить и обеспечить уровень риска, необходимый для обеспечения устойчивого развития Группы, определенный стратегией развития ПАО Сбербанк и макроэкономическими параметрами.

Задачи ПАО Сбербанк при управлении кредитными рисками:

- реализовать системный подход, оптимизировать отраслевую, региональную и продуктовую структуру портфеля в целях ограничения уровня кредитного риска;
- повысить конкурентные преимущества Группы за счет более точной оценки принимаемых рисков и реализации мер по управлению рисками, включая снижение уровня реализованных кредитных рисков;
- сохранять устойчивость при внедрении новых, в том числе более сложных продуктов.

ПАО Сбербанк применяются следующие методы управления кредитными рисками:

- предупреждение риска до проведения операции;
- планирование уровня риска через оценку уровня ожидаемых потерь;
- ограничение кредитного риска путем установления лимитов;
- формирование резервов для покрытия возможных потерь по предоставленным кредитам;
- структурирование сделок;
- управление обеспечением сделок;
- применение системы полномочий при принятии решений;
- мониторинг и контроль уровня риска.

Оценка кредитного риска проводится в целом по Банку и по отдельным портфелям активов, а также в разрезе отдельных контрагентов, стран, регионов и отраслей. В 2015 году Сбербанк стал первым банком в Российской Федерации, подавшим ходатайство в Банк России на применение подходов на основе внутренних рейтингов для оценки кредитного риска в целях расчета нормативов достаточности капитала. В 2016 году Банк продолжил развитие внутренних моделей оценки риска, использование элементов искусственного интеллекта – самообучение скоринговых моделей и автоматическая адаптация к новым ситуациям в режиме реального времени.

Оценка индивидуальных рисков контрагентов по сделкам проводится:

- по корпоративным клиентам, банкам, субъектам малого бизнеса, странам, субъектам Российской Федерации, муниципальным образованиям, страховым и лизинговым компаниям: на основе системы кредитных рейтингов, а также путем построения моделей прогнозных денежных потоков или иных показателей;
- по физическим лицам и субъектам микробизнеса: на основе скоринговой оценки платежеспособности в соответствии с правилами Банка и экспресс- оценкой.

Ограничение риска и контроль ожидаемых потерь вследствие дефолта контрагента осуществляются при помощи системы лимитов, ограничивающей операции с кредитным риском.

Для повышения качества кредитного портфеля в 2015 году были разработаны и утверждены отраслевые стратегии.

ПАО Сбербанк формируют резервы на возможные потери по ссудам и прочие возможные потери. Резервы формируются в соответствии с требованиями Банка России, банковских регуляторов, международных стандартов финансовой отчетности и внутренних нормативных документов Банка и Группы в целом, предусматривающих проведение регулярной

стоимостной оценки кредитного риска с учетом внутренних кредитных рейтингов контрагентов.

В целях обеспечения надлежащей адекватности процедур оценки уровня кредитных рисков и определения величины резервов на возможные потери по ссудам, а также снижения материальных и трудовых затрат, при классификации предоставленных Банком ссуд выделяются портфели однородных ссуд, по которым резерв формируется без вынесения профессионального суждения об уровне кредитного риска по каждой ссуде в отдельности. ПАО Сбербанк контролирует концентрацию крупных кредитных рисков, соблюдение пруденциальных требований, прогнозирует уровень кредитных рисков. Для этого ведется список групп связанных заемщиков на уровне участника Группы, устанавливаются лимиты на заемщиков, портфель анализируется в разрезе сегментов и продуктов.

Основным инструментом снижения кредитного риска является обеспечение. Необходимость принятия обеспечения и объем принимаемого обеспечения зависит от риска заемщика/сделки и фиксируется в условиях кредитных продуктов.

Для хеджирования кредитных рисков разработана и применяется залоговая политика. Залоговая политика нацелена на повышение качества кредитного портфеля в части залогового обеспечения. Качество залога определяется вероятностью получения денежных средств в размере предполагаемой залоговой стоимости при обращении взыскания на предмет залога или его реализации.

Оценка стоимости залога производится на основании внутренней экспертной оценки специалистов Банка, оценки независимых оценщиков либо на основании стоимости предмета залога в бухгалтерской отчетности заемщика с применением дисконта. Банк проводит регулярный мониторинг залоговых активов с целью обеспечения контроля за количественными, качественными и стоимостными параметрами предметов залога, их правовой принадлежностью, условиями хранения и содержания.

Действующие системы лимитов и полномочий позволяют оптимизировать кредитный процесс и надлежащим образом управлять кредитным риском. Каждому территориальному подразделению и банку-участнику Группы присваивается профиль риска, определяющий полномочия по принятию решений в зависимости от категории риска заявки.

В части работы с проблемной задолженностью в 2015 году внедрен поведенческий скоринг в процесс дистанционного взыскания просроченной задолженности по кредитам физических лиц. В 2016 году планируется внедрение единой централизованной системы розничного взыскания, предусматривающей весь спектр инструментов урегулирования проблемной задолженности – дистанционные, контактные, аутсорсинг.

Обобщенный анализ современных направлений оптимизации процесса кредитования в коммерческих банках позволил определить и предложить следующие меры:

- укрепление ресурсного потенциала банка;
- формирование адекватной кредитной политики;
- применение метода реинжиниринга кредитного бизнес-процесса;
- формирование и внедрение систем раннего реагирования на возникновение рискованных ситуаций;
- осуществление комплексной программы кредитного мониторинга;
- реализация программ формирования долгосрочной клиентской базы.

Разработка и внедрение в практику ПАО Сбербанк современных методов организационно-технологических преобразований позволит оптимизировать технологическую и информационную базу кредитного процесса, значительно снизить затраты на проведение кредитных операций, минимизировать риски не возврата кредитов, исключить отклонение от основных стратегических ориентиров и приоритетов кредитной политики, усилить мотивацию персонала кредитного подразделения банка и повысить качество кредитного менеджмента.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное исследование позволило сформулировать основные выводы и предложения.

Кредитный процесс – это способы кредитных отношений, расположенных в определенной последовательности.

Целостность и достоверность кредитного процесса зависят от объективных кредитных решений, которые обеспечивают приемлемый уровень риска по отношению к предполагаемому доходу. Эффективность процесса кредитования каждого банка зависит от его кредитной политики, которая отвечает за направленность процесса. Принципы кредитной политики являются основой кредитного процесса.

Классической схемой организации кредитного процесса являются следующие:

1. Подготовительный – рассмотрение заявки заемщика на получение кредита.
2. Анализ финансового состояния (кредитоспособности) клиента.
3. Подготовка и заключение кредитного договора.
4. Кредитный мониторинг – обслуживание кредита, контроль за кредитной операцией.
5. Взыскание кредита – процедура погашения займа.

Факторами, влияющими на организацию кредитного процесса, являются: тип организационной структуры банка, виды кредитных продуктов, ресурсное наполнение банка и его структура, направление и уровень специализации банка, концентрация рисков в кредитном портфеле, степень развития макросреды банка, включающая экономический потенциал региона и банковскую инфраструктуру, уровень развития микросреды, включающий характер клиентской базы, уровень внутрибанковских

коммуникаций, качество управления кредитным процессом, действующий порядок организации процесса кредитования.

Анализ кредитного процесса ПАО Сбербанк показал, организация работы кредитного отдела соответствует традиционным этапам, связанных с процессом выдачи кредита. За каждый этап организации кредитного процесса отвечают соответствующие сотрудники.

Юридическим лицам ПАО Сбербанк предоставляет коммерческие и специализированные кредиты.

Физическим лицам, в том числе и предпринимателям, ПАО Сбербанк предоставляет: потребительское и жилищное, авто- кредитование, кредитные карты и овердрафтное кредитование.

Обобщенный анализ современных направлений оптимизации процесса кредитования в коммерческих банках позволил определить и предложить следующие меры:

- укрепление ресурсного потенциала банка;
- формирование адекватной кредитной политики;
- применение метода реинжиниринга кредитного бизнес-процесса;
- формирование и внедрение систем раннего реагирования на возникновение рискованных ситуаций;
- осуществление комплексной программы кредитного мониторинга;
- реализация программ формирования долгосрочной клиентской базы.

Разработка и внедрение в практику ПАО Сбербанк современных методов организационно-технологических преобразований позволит оптимизировать технологическую и информационную базу кредитного процесса, значительно снизить затраты на проведение кредитных операций, минимизировать риски не возврата кредитов, исключить отклонение от основных стратегических ориентиров и приоритетов кредитной политики, усилить мотивацию персонала кредитного подразделения банка и повысить качество кредитного менеджмента.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Текст]: от 30.11. 1994 г. № 51-ФЗ Часть 1 // Собрание законодательства Российской Федерации 1994.- №32.Ст. 3301.
2. О банках и банковской деятельности [Текст]: федеральный закон от 02.12.1990 г. № 395-1 (ред. от 21.07.2005 г., с изм. на 03. 07. 2016) // Собрание законодательства Российской Федерации.
3. О кредитных историях [Текст]: федеральный закон от 30.12.2004 г. № 218-ФЗ (ред. от 21.07.2005 г., с изм. от 03.07.2016) // Собрание законодательства Российской Федерации.
4. О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации [Текст]: постановление Правительства РФ от 11 января 2000 г. № 28 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 12.04.2001 г. № 291, от 08.05.2002 г. № 302) // Собрание законодательства Российской Федерации.
5. Об утверждении положения о предоставлении дополнительной (закрытой) части кредитной истории субъекту кредитной истории, в суд (судье) и в органы предварительного следствия [Текст]: постановление Правительства РФ от 16.07.2005 г. № 435 // Собрание законодательства Российской Федерации.
6. О резервах банков, формируемых согласно положению Банка России [Текст]: Письмо ЦБ РФ от 26.03.2004 г. № 254-П от 29.04.2005 г. № 70-Т, Минфина РФ от 28.04.2005 г. -№ 01-СШ/54 // Собрание законодательства Российской Федерации.
7. О порядке определения доходов, расходов и прочего совокупного дохода кредитных организаций [Текст]: положение ЦБ РФ от 22 декабря 2014 г. -№ 446-П (с изм. на 05.11.2015) // Собрание законодательства Российской Федерации.

8. О порядке направления запросов и получения информации из Центрального каталога кредитных историй субъектом кредитной истории и пользователем кредитной истории посредством обращения в бюро кредитных историй [Текст]: указание Банка России от 29 ноября 2005 г. № 1635-У // Собрание законодательства Российской Федерации.

9. О порядке приема и рассмотрения заявок на выдачу кредитов юридическим лицам [Текст]: приказ ЦБ РФ от 18 августа 1992 г. -№ 44 // Собрание законодательства Российской Федерации.

10. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности [Текст]: положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П // Собрание законодательства Российской Федерации.

11. Правила кредитования физических лиц Сбербанком России и его филиалами [Текст]: от 30 мая 2003 г. № 229-3-р (утвержденные Сбербанком РФ 10 июля 1997 г.) и др.

12. Батракова, Е.Ю. Обеспечение эффективного функционирования кредитной политики коммерческого банка в условиях кризиса [Текст]: пер. изд. Е.Ю. Батракова. Изд. ФГБОУ ВО Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева Саранск №5, 2016

13. Грязнова, А.Г. Банковская система России [Текст]: А.Г. Грязнова, Грязнова А.Г. М. ТОО Инжиниринго-контрастная компания Дека 2005. – 2192 с.

14. Вешкин, Ю.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка [Текст]: учеб. пособие / Ю.Г. Вешкин, Г.Л. Авагян -М.. Магистр, 2008.– 350с.

15. Галанов, В.С. Кредитный процесс и факторы, влияющие на его организацию [Текст]: пер. изд. / В.С. Галанов // Деньги и кредит. - № 6, 2011. - С. 30-33.

16. Гончаров, А.И. Деньги. Кредит. Банки [Текст]: учебник / А.И. Гончаров, М.В.Гончарова. ВолгГТУ. - Волгоград, 2012, - 194 с.

17. Горелая, Н.В. Организация кредитования в коммерческом банке [Текст]: учеб.пособие / Н.В. Горелая. – М.: Форум ИНФРА-М, 2012 – 538с.

18. Жиркина, Н.И. Кредитный портфель: стратегия и тактика кредитной политики банка [Текст]: журнал / Н.И. Жиркина. Финансы, денежное обращение и кредит. №5(78). – 2011. С.302-304.

19. Жуков, Е.Ф.- Деньги. Кредит. Банки. Ценные бумаги [Текст]: Практикум: учеб. Пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / под. ред. Е.Ф.Жукова.- 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ -ДАНА, 2013. - 431 с.

20. Жуков, Е.Ф. Банки и небанковские кредитные организации и их операции. Учебник / под ред. Е.Ф. Жукова.- М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011, 378 с.

21. Ермаков, С.Л. Основы организации коммерческого банка [Текст]: С.Л. Ермаков, Ю.Н. Юденков. - М.:Кнорус, 2017, - 646 с.

22. Ермаков, С.Л. Работа коммерческого банка по кредитованию заемщиков [Текст]: С.Л. Ермаков М.: Финансы и статистика, – М. 2010.

23. Кашкин, В.В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса [Текст]: журнал / В.В. Кашкин. Банковское дело № 4, 2013. - С. 36

24. Ковалёв, А. П. Финансы, денежное обращение и кредит [Текст]: учебник для вузов / под ред. А. П. Ковалёва. Ростов н/Д: Феникс, 2011, -345 с.

25. Ковалев, А.П. Финансы и кредит [Текст]: учебник / под ред. А.П. Ковалева. Ростов н/Д: Феникс, 2013. . -352 с.

26. Ковалева, Т.М. Финансы, деньги, кредит, банки [Текст]: учебник / под ред. А.М. Ковалевой // М.: Финансы и статистика, 2014. -342 с.

27. Колпакова, Г.М. Финансы. Денежное обращение. Кредит [Текст]: учеб. пособие / Г.М. Колпакова. М.: Финансы и статистика, 2012, - 538 с.

28. Корчагина, Е.В. Анализ применения требований Банка России для оценки качества кредитного портфеля [Текст]: пер. изд. / Е.В.Корчагина. Финансы, денежное обращение и кредит. – Экономические науки. 11(84) 2014. – С.22-25.
29. Киреев, В.Л. Банковское дело [Текст]: учебник / В.Л. Киреев, О.Л. Козлова. М.: КНОРУС, 2012, - 240 с.
30. Куликов, А. Г. Деньги, кредит, банки [Текст]: учебник / А. Г. Куликов. - М.: «КноРус», 2013, - 656 с
31. Курбатов, А.Я. Банковское право России [Текст]: учебник для бакалавриата и магистратуры / А.Я. Курбатов // Изд. Высшее образование, Юрайт. 2016, -565 с.
32. Кушуев, А.А. Показатели платежеспособности и ликвидности в оценке кредитоспособности заемщика [Текст]: пер. изд. / А.А. Кушуев. Деньги и кредит. № 12, 2014. С.24-26.
33. Лаврушин, О.И. Банковское дело: современная система кредитования [Текст]: учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева. М.: Кнорус, 2016. – 360 с.
34. Лаврушин, О.И. Банковские риски [Текст]: учебник / под ред. О.И. Лаврушина, Н.И. Валенцовой. М., 2009. -257 с.
35. Лаврушин, О.И. Деньги, кредит, банки [Текст]: учебник / кол.авт.; под ред. О.И.Лаврушина. 5-е изд., стер.- М.: КНОРУС, 2007. – 368 с.
36. Лаврушин, О. И. Управление деятельностью коммерческого банка (Банковский менеджмент) [Текст]: учебник / под ред. д. э. н., проф. О. И. Лаврушина.- М.: Юристъ, 2009. – 462 с.
37. Леонтьев, В.Е. Финансы, деньги, кредит и банки [Текст]: учеб. пособие / В.Е. Леонтьев, Н.П. Радковская.- СПб.: ИВЭСЭП, 2013.-437 с.
38. Мерцалова, А.И. Учет и операционная деятельность в кредитных организациях [Текст]: учебное пособие / А.И. Мерцалова. - М.: Кнорус, 2016. – 256 с.

39. Пригодич, Н.В. Оценка кредитоспособности организации (заемщика) на основании бухгалтерской отчетности [Текст]: журнал: Экономика, социология и право / Н.В. Пригодич. Научное издательство Институт стратегических исследований. 2016. С. 59-64.

40. Сабиров, М.А., Характеристика диверсифицированного кредитного портфеля коммерческого банка [Текст]: пер. изд. / М.А. Сабиров. Аудитор, 2014, №10, С. 47-49.

41. Селищев, А.С. Деньги. Кредит. Банки [Текст]: учебник / А.С. Селищев. - М.: Проспект, 2017. – 304 с.

42. Тавасиев, А.М. Организация деятельности коммерческих банков. Теория и практика [Текст]: учебник / А.М. Тавасиев. М.: Юрайт, 2016.–736 с.

43. Терновская, Е.П. Качество кредитного портфеля российских банков [Текст]: монография Особенности оценки и управления. Е.П. Терновская, Т.В. Гребеник. 2017. - 128 с.

44. Титов, А.Б. Некоторые аспекты функционирования региональной инновационной системы на примере Белгородской области / Титов А.Б., Ваганова О.В. Известия Байкальского государственного университета. 2016. Т. 26. № 4. С. 550-556.

45. Vaganova, O.V. The analysis of indicators of social development in the macro region (on the example of the central federal district)//Vaganova O.V., Kucheryavenko S.A., Vykanova N.I., Stenyushkina S.G. Научный результат. Серия: Экономические исследования. 2016. Т. 2. № 3. С. 29-37.

46. Титов, А.Б. Методический подход к определению перспективных отраслей региона в условиях турбулентности экономики /Титов А.Б., Ваганова О.В.// Научный результат. Серия: Экономические исследования. 2015. Т. 1. № 3 (5). С. 56-63.

47. Management of innovative process in the economy at the regional level // Vaganova O.V., Vladyka M.V., Balabanova V., Kucheryavenko S.A., Galtsev A.V. International Business Management. 2016. № 10. С. 3443.

48. Vladyka M.V., Kucheryavenko, O.V. Vaganova, S.A., Sivtsova, N.F., Borodin, A.I. Investments as an Accelerator of Regional Innovation Development// International Business Management. – 2016. - №10 (19). - P. 4592-4596.

49. Налоги и налоговая система : учебное пособие / В.Ф. Тарасова, М.В. Владыка, Т.Н. Флигинских, Т.В. Сапрыкина. – Белгород, НИУ «БелГУ», 2016 – 130 с.

50. Азаренкова, Г.М. Анализ особенностей краудфандинга как способа привлечения средств в финансовый проект начинающих предпринимателей [Текст] / Г.М. Азаренкова, Н.С. Мельникова // Сборник научных трудов «Финансово-кредитная деятельность: проблемы теории и практики», 2017. – С. 91-96

51. Шевчук, Д.А. Банковское дело [Текст]: учеб. пособие / Д.А. Шевчук, В.А. Шевчук. М.: Издательство РИОР, 2012. -354 с.

52. Янов, В.В. Кредит физическим лицам: подходы к критериям понимания [Текст]: пер. изд. / В.В. Янов. Экономические науки. - 2014. - № 8. - С. 135-138.

53. Беспалов, Р.А. Финансы и финансовый менеджмент: общее и частное [Текст] // Р.А. Беспалов. Экономика и социум. 2016. № 5-1 (24). С. 293-296.

54. Беспалова, О.В. Инвестиции 2016: доступно и надежно [Текст] // О.В. Беспалова. Экономика и социум. 2016. № 5-1 (24). С. 296-299.

55. Бобрышев, И.С. Организация кредитного процесса в коммерческом банке [Текст]: электр. журнал И.С. Бобрышев. «Экономика и социум» №12(31) 2016. // Режим доступа: <http://www.iupr.ru>

56. Сандрыгайло, В.П. Особенности кредитного процесса в коммерческом банке / электр. журн. В.П. Сандрыгайло, И.А. Якунина. Режим доступа: <http://irus-ka94@mail.ru>

57. [Электронный ресурс]: офиц. сайт. - Режим доступа: al-ros.com/без-рубрики/факторы-влияющие-на-организацию-проц.html

58. [Электронный ресурс]: офиц. сайт – Режим доступа: <http://creditzzz.ru/>

59. Ушанов, А.Е. Совершенствование инструментов кредитного процесса: электронный журнал «Наукovedение» / А.Е. Ушанов. <http://naukovedenie.ru/> Том 7, No4(2015) – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/>

60. Полтавцев, В.А. Кредитный процесс в коммерческом банке: В.А. Полтавцев // VIII Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум»/ 2016. [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/>

61. Основные направления развития финансового рынка РФ на период 2016-2018 гг. ЦБ РФ: проект ЦБ РФ от 19.02.2016 [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>

62. Сбербанк России [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: www.sberbank.ru/

63. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: офиц. сайт / Росстат. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Приложения

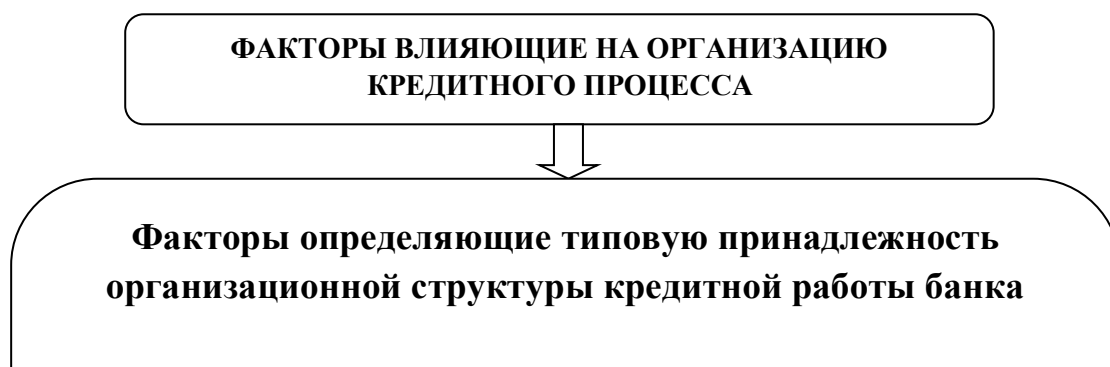
Приложение 1

**ЭТАПЫ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО
ПРОЦЕССА**



Рис. 1. Этапы организации кредитного процесса в коммерческом банке

Приложение 2





Факторы определяющие конкурентные преимущества кредитного процесса коммерческого банка

Динамические способности:

- скорость принятия решений по кредитным заявкам;
- быстрая обучаемость персонала;
- обмен информацией в ходе выполнения кредитных операций;
- внедрение инноваций в кредитный процесс;
- темпы роста основных финансовых показателей кредитной деятельности.

Внутренние компетенции:

- эффективность кредитного бизнес-процесса;
- оптимальная оргструктура кредитной работы;
- высококвалифицированный персонал;
- эффективная система управления;
- высокий уровень корпоративной, в т.ч. кредитной культуры.

Внешние компетенции:

- реальные и потенциальные заемщики и их потребности;
- взаимосвязь с инвесторами, долгосрочными партнерами, акционерами, государственными и муниципальными структурами.

Рис. 2. Факторы, влияющие на организацию кредитного процесса в
коммерческом банке

Приложение 3. Таблица 1

Структура активов ПАО Сбербанк за 2013-2015гг.

Наименование показателя	на 01.01.14г.		на 01.01.15г.		на 01.01.16г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Денежные средства и их эквиваленты	756 690 378	4,15	1 306 840 621	5,06	799 469 308	2,93
Средства в центральных банках	583 837 068	3,20	666 359 290	2,58	1 089 691 199	3,4

В.т.ч. средства в Центральном банке российской Федерации	410 138 416	2,25	371 070 184	1,43	589 620 673	2,16
В.т.ч. обязательные резервы	112 256 540	0,61	142 708 502	0,55	118 506 678	0,43
Средства кред. организац.	127 075 736	0,69	468 630 567	1,81	481 175 414	1,76
Фин. активы, оценив. по справ. стоим. через прибыль или убыток	240 489 333	1,32	1 594 559 902	6,17	891 550 142	3,27
В.т.ч. производные фин. инструменты, предназн. для торговли	115 064 794	0,63	1 345 644 809	5,21	552 146 790	2,02
Финансовые активы, оценив. по справед. стоим. через прибыль или убыток, переданные без прекращен. признания	14 443 200	0,08	2 766 705	0,01	2 310 808	0,01
Кредиты (займы) и дебиторская задолженность	13 247 264 123	72,74	18 146 940 651	70,26	19 723 821 839	72,32
Фин. активы, имеющиеся в наличии для продажи	1 605 934 008	8,81	1 720 827 225	6,66	2 372 788 174	8,70
Инвестиции, удерживаемые до погашения	451 400 073	2,47	451 590 000	1,74	530 717 750	1,94
Основные средства и материальные запасы	650 006 019	3,56	735 448 334	2,85	632 832 227	2,32
В.т.ч. инвестиционное имущество	5 904 609	0,03	7 383 816	0,02	129 787 975	0,47
Нематериальные активы	61 550 056	0,33	75 086 344	0,29	76 466 686-	0,28
В т.ч. гудвил	42 121 692	-	42 407 254	-	42 157 593	-
Налоговые активы	0	-	88 765 306	0,34	29 375 145	0,10
В т.ч. отложенные налоговые активы	0	-	21 707 516	0,08	18 941 760	0,06
Прочие активы	459 877 234	2,52	565 686 100	2,19	637 990 591	2,34
Активы и группы активов, предназначенные для продажи	4 234 286	0,02	3 481 316	0,01	3 516 233	0,01
Всего активов	18 210 613 445	100,00	25 826 982 361	100,00	27 271 705 516	100,00

Приложение 4. Таблица 2

Динамика активов ПАО Сбербанк за 2013-2015гг.

Наименование показателя	На 01.01.2014 (тыс. руб.)	На 01.01.2015 (тыс. руб.)	На 01.01.2016 (тыс. руб.)	Абсолютное отклонение		
				2014 от 2013 гг.	2015 от 2014 гг.	2015 от 2013 гг.
Денежные средства и их эквиваленты	756 690 378	1 306 840 621	799 469 308	550 149 912	-507 371 313	42 778 930

Средства в центральных банках	583 837 068	666 359 290	1 089 691 199	243 027 381	423 331 909	505 854 131
В.т.ч. средства в ЦБ РФ	410 138 416	371 070 184	589 620 673	-39 068 232	218 550 489	179 482 257
В.т.ч. обязательные резервы	112 256 540	142 708 502	118 506 678	112 256 540	-24 201 824	6 250 138
Средства кред.организаци	127 075 736	468 630 567	481 175 414	341 554 831	12 544 847	354 099 678
Финанс. активы, оцен. по справ. стоим. через прибыль или убыток	240 489 333	1 594 559 902	891 550 142	1 354 070 569	-703 009 760	651 060 809
В.т.ч. производные финанс. инструм., предн. для торговли	115 064 794	1 345 644 809	552 146 790	1 230 580 015	-793 498 019	437 081 996
Фин. активы, оцен. по справ. стоим. через прибыль или убыток, перед. без прекр. признан.	14 443 200	2 766 705	2 310 808	-11 676 495	-455 897	-12 132 392
Кредиты (займы) и дебит. задолженность	13 247 264 123	18 146 940 651	19 723 821 839	4 899 676 528	1 576 881 188	6 476 557 716
Финансовые активы, им. в нал. для продажи	1 605 934 008	1 720 827 225	2 372 788 174	114 893 217	651 960 949	766 854 166
Инвестиции, удерж. до погашения	451 400 073	451 590 000	530 717 750	189 927	79 127 750	79 317 677
Основные средства и материальные запасы	650 006 019	735 448 334	632 832 227	85 442 315	-102 616 107	626 927 618
В.т.ч. инвестицион. имущество	5 904 609	7 383 816	129 787 975	1 479 207	122 404 159	123 883 366
Нематериальные активы	61 550 056	75 086 344	76 466 686	13 536 288	1 380 342	14 916 630
В т.ч. гудвил	42 121 692	42 407 254	42 157 593	285562	-249 661	35 901
Налоговые активы	0	88 765 306	29 375 145	88 765 306	-59 390 161	29 375 145
В т.ч. отложенные налоговые активы	0	21 707 516	18 941 760	21 707 516	-2 765 756	18 941 760
Прочие активы	459 877 234	565 686 100	637 990 591	105 808 866	72 304 491	178 113 357
Активы и группы активов предн. для продажи	4 234 286	3 481 316	3 516 233	-752 970	34 917	-718 053
Всего активов	18 210 613 445	25 826 982 361	27 271 705 516	7 616 368 916	1 444 723 155	9 061 092 071

Приложение 5. Таблица 3

Структура пассивов ПАО Сбербанк за 2013-2015 гг.

Наименование показателя	на 01.01.2014г.		на 01.01.2015г.		на 01.01.2016г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7
Кредиты, депозиты и пр. средства Центр. банков	1 980 227 866	12,15	3 568 355 856	15,01	841 694 961	3,39

В т.ч. кредиты, депозиты и прочие средства ЦБ РФ	1 968 012 436	12,08	3 517 088 184	14,79	786 989 234	3,17
Средства кредитных организ.	967 850 100	5,94	1 261 521 961	5,30	1 132 178 883	4,56
Средства клиентов (некредитных организаций)	12 433 424 937	76,32	16 529 110 373	69,53	20 897 575 941	84,28
В т.ч. вклады физических лиц	8 323 015 838	51,09	9 345 944 092	39,31	12 228 594 487	49,32
Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	110 881 901	0,68	1 264 725 913	5,32	431 691 339	1,74
В т.ч. производные финанс. инструменты, предназн. для торговли	87 275 411	0,53	1 241 995 876	5,22	402 276 461	1,62
Выпущенные долговые обязательства	470 665 479	2,88	629 930 820	2,65	755 144 228	3,04
Налоговые обязательства	0	-	49 026 552	0,20	79 535 019	0,32
В т.ч. отложенные налоговые обязательства	0	-	49 024 382	0,20	79 047 503	0,31
Прочие обязательства	292 722 121	1,79	391 141 769	1,64	545 627 829	2,20
Резервы на возможные потери	34 509 702	0,21	77 121 384	0,30	110 319 974	0,4
Всего обязательств	16 290 282 106	100,0 0	23 770 934 628	100,00	24 793 768 174	100,00
ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ						
Средства акционеров (участников)	67 760 844	3,52	67 760 844	3,29	67 760 844	2,73
Эмиссионный доход	228 054 226	11,87	228 054 226	11,09	228 054 226	9,20
Собственные акции (доли), выкупл. у акционеров (участников)	9 320 145	0,48	3 329 801	0,16	6 881 135	0,27
Переоценка по справедливой стоимости фин. активов, им. в наличии для продажи	-16 704 520	-	-202 586 446	-	-57 572 894	-
Переоценка основных средств и нематериальных активов	83 123 570	4,32	80 921 538	3,93	73 371 890	2,96
Переоценка активов и обязательств участников группы организаций - нерезидентов	-6 283 691	-	102 260 268	4,97	93 097 612	3,75
Прибыль (убыток)	1 561 477 876	81,31	1 773 213 240	86,24	2 072 419 361	83,63
В т.ч. прибыль (убыток) за отчетный период	386 570 522	20,13	315 053 125	0,15	290 403 836	11,71
1	2	3	4	5	6	7
Прочие компоненты в составе капитала	-69 917	-	98 801	0,00	63 962	0,00
В т.ч. финансовые инструменты включенные в компоненты капитала	-71 919	-	95 864	0,00	78 497	0,00
Доля малых акционеров (участников) в составе капитала	12 293 096	0,64	9 655 063	0,47	7 623 476	0,31

Всего источников собственных средств группы и малых акционеров (участников)	1 920 331 339	100,00	2 056 047 733	100,00	2 477 937 342	100,00
---	---------------	--------	---------------	--------	---------------	--------

Приложение 6. Таблица 4

Динамика пассивов ПАО Сбербанк за 2013-2015 гг

Наименование показателя	На 01.01.2014г. (Тыс.руб.)	На 01.01.2015 г. (Тыс.руб.)	На 01.01.201г. (Тыс.руб.)	Абсолютное отклонение		
				2014 от 2013гг.	2015 от 2014 гг.	2015 от 2013гг.
1	2	3	4	5	6	7

Кредиты, депозиты и прочие средства Централъных банков	1 980 227 866	3 568 355 856	841 694 961	1 588 127 990	-2 726 660 895	-1 138 532 905
Кредиты, депозиты и прочие средства ЦБРФ	1 968 012 436	3 517 088 184	786 989 234	1 549 075 748	-2730 098 950	-1 181 023 202
Средства кредитных организаций	967 850 100	1 261 521 961	1 132 178 883	293 671 861	-129 343 078	164 328 783
Средства клиентов (некредитных организ.)	12 433 424 937	16 529 110 373	20 897 575 941	4 095 685 436	4 368 465 568	8 464 151 004
Вклады физических лиц	8 323 015 838	9 345 944 092	12 228 594 487	1 022 928 264	2 882 650395	3 905 578 649
Финанс. обязательства, оценив. по справедлив. Стоимости через прибыль или убыток	110 881 901	1 264 725 913	431 691 339	1 153 844 012	-833 034 574	320 809 438
Производные 72инн. Инстр., пред. Для торговли	87 275 411	1 241 995 876	402 276 461	1 154 720 465	-839 719 415	315 001 050
Выпущенные долговые обязательства	470 665 479	629 930 820	755 144 228	159 265 341	125 213 408	284 478 749
Налоговые обязательства	0	49 026 552	79 535 019	49 026 552	30 508 467	79 535 019
Отложенные налоговые обязательства	0	49 024 382	79 047 503	49 024 382	30 023 121	79 047 503
Прочие обязательства	292 722 121	391 141 769	545 627 829	98 419 648	154 486 060	252 905 708
Резервы на возможные потери	34 509 702	77 121 384	110 319 974	42 611 682	33 198 590	75 810 272
Всего обязательств	16 290 282 106	23 770 934 628	24 793 768 174	7 480 652 522	1 022 833 546	8 503 486 068
ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ						
Средства акционеров (участников)	67 760 844	67 760 844	67 760 844	-	-	-
Эмиссионный доход	228 054 226	228 054 226	228 054 226	-	0	-
Собственные акции (доли), выкупл. У акционеров (участников)	9 320 145	3 329 801	6 881 135	-5 990 344	3 551 334	-2 439 010
1	2	3	4	5	6	7
Переоценка по справедливой стоим. фин. активов, имеющ. в нал. для прод.	-16 704 520	-202 586 446	-57 572 894	-	-	-
Переоценка основных средств и немат.активов	83 123 570	80 921 538	73 371 890	-2 202 032	-7 549 648	-9 751 680
Переоценка активов и	-6 283 691	102 260 268	93 097 612	102 260 268	9 162 656	93 097 612

обязательств участн. группы организаций - нерезидентов						
Прибыль (убыток)	1 561 477 876	1 773 213 240	2 072 419 361	-1 262 271 755	299 206 121	510941485
Прибыль (убыток) за отчетный период	386 570 522	315 053 125	290 403 836	-71 517 397	-24 649 289	-96 166 686
Прочие компоненты в составе капитала	-69 917	98 801	63 962	98 801	-34 839	63 962
Финансовые инструменты, включенные в компоненты капитала	-71 919	95 864	78 497	95 864	-17 367	78 497
Доля малых акционеров (участников) в составе капитала	12 293 096	9 655 063	7 623 476	-2 638 033	2 031 587	-4 669 620
Всего источников собственных средств группы и малых акционеров (участников)	1 920 331 339	2 056 047 733	2 477 937 342	135 716 394	421 889 609	557 606 003

Приложение 7

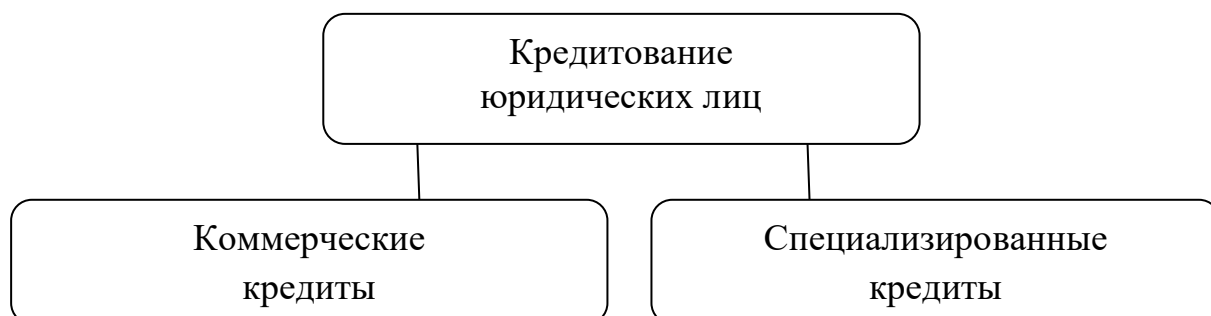




Рис. 3. Основные формы кредитования юридических лиц



Рис.4. Основные формы кредитования физических лиц