

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/106927>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Банковское дело

ВВЕДЕНИЕ 3

1. ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ ПО ОСНОВАМ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ 4

2. ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ АНАЛИЗА КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В «КАШИ СЕЛЬСКИЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК ЛТД» 12

3. ОБОСНОВАНИЕ ПУТЕЙ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В БАНКЕ 20
ЗАКЛЮЧЕНИЕ 25

СПИСОК ИСПОЛЪЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 27

ВВЕДЕНИЕ

Целью практики является отработка приобретенных умений и навыков практической профессиональной деятельности в заданных условиях, а также подготовка аналитических материалов для выполнения выпускной квалификационной работы.

Основные задачи – закрепление полученных в процессе обучения знаний, отработка умений и навыков коммерческой работы в предприятии; сбор и анализ информации (практических материалов) о различных аспектах деятельности предприятия, необходимой для подготовки выпускной квалификационной работы.

Целью данной работы является изучение экономических аспектов кредитования «Каши Сельский Коммерческий Банк Лтд» малой предпринимательской деятельности в КНР.

В связи с этой целью ставится ряд задач:

- Описать процесс кредитования малого предпринимательства
- Исследовать виды и формы кредитования «Каши Сельский Коммерческий Банк Лтд» малого предпринимательства в КНР
- Привести мероприятия по кредитованию банком малого предпринимательства.

Практическая значимость работы состоит в разработке и оценке мер по развитию кредитования «Каши Сельский Коммерческий Банк Лтд» малого предпринимательства в КНР.

Теоретической базой исследования послужили учебные пособия в области предпринимательской деятельности (Асаул А.Н. «Организация предпринимательской деятельности», Девлетов О.У. «История отечественного предпринимательства», Ларионова И.К. «Предпринимательство»), ресурсы Интернет.

Эмпирической базой исследования послужили данные «Каши Сельский Коммерческий Банк Лтд».

Работа состоит из трех глав. В первой главе рассматриваются теоретические аспекты и сущность кредитования малого предпринимательства. Во второй главе анализируется текущее состояние кредитования «Каши Сельский Коммерческий Банк Лтд» малого бизнеса в КНР. В третьей части разрабатываются меры по совершенствованию кредитования банка.

1. ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ ПО ОСНОВАМ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Малый бизнес является базовой составляющей рыночного хозяйства государства, являющейся наиболее совершенной формой производственно-экономических отношений, в которых предприниматель работает в условиях полной хозяйственной самостоятельности и имущественной ответственности.

Рисунок 1 - Присутствие малого бизнеса в различных отраслях [34]

Наибольший объем выданных кредитов приходится на сферу оптовой и розничной торговли, обрабатывающие производства. Кредитование же предприятий в других отраслях экономики носит

незначительный и недостаточный характер для развития предпринимательства.

В этой связи важной проблемой развития малого бизнеса является фактическая недоступность финансовых средств для предпринимателей за счет роста средневзвешенной процентной ставки по кредитам, которая за последние три года выросла практически в 2 раза [18, с.143].

Таким образом, для успешности развития малого бизнеса необходимо организовывать всестороннюю и стабильную государственную поддержку путем стимулирования производства наиболее приоритетных видов и отраслей хозяйствования, предоставления налоговых льгот, создание условий для льготного банковского кредитования, создания информационно-консультативных и научно-технических центров поддержки бизнеса малых предприятий.

Таким образом, малый бизнес очень нуждается в финансовой поддержке и кредитовании для развития своей деятельности.

Итак, рассмотрим реалии кредитования малого и среднего бизнеса сегодня.

Для успешной работы банков с клиентами МСБ важно научиться выделять перспективных клиентов в данном сегменте. Для этого необходимо знать все этапы подготовки формирования качественной заявки в банк для получения кредита. Эти этапы можно разделить на несколько блоков, среди которых выделим такие:

1. Диагностика клиента МСБ. Кто является клиентом МСБ?

2. Организация работы с клиентами МСБ. Как правильно построить свою работу с ними?

- Отбор клиента. Какого клиента стоит брать в работу, а какому лучше отказать?
- Закрепление в работе клиента «деньгами на входе». Фиксируем клиента. Как понять, что клиент с вами готов работать до конца, что его намерения не изменятся, что он будет оперативно давать корректную информацию?
- Проведение финансово-экономического анализа деятельности компании. Подготовка качественного заключения.
- Процесс рассмотрения заявки. Получение положительного решения от банкиров и комиссии от клиента.

1. Диагностика клиента МСБ.

Для того, чтобы диагностировать клиента МСБ, прежде всего нужно уточнить, какие формы собственности характеризуют сектор МСБ. К сектору МСБ относятся все общества с ограниченной ответственностью (ООО), индивидуальные предприниматели (ИП), иные формы организаций, а также, что важно, все физические лица – собственники бизнеса. То есть, становится понятно, что сектор МСБ намного шире, чем представляется нам изначально и охватывает более широкую группу лиц.

Диагностика клиента МСБ начинается с анализа состава и структуры его доходов. Как только клиент декларирует, что доходы на обслуживание кредита будут аккумулироваться из его бизнеса, то это означает представителя сектора МСБ. И совершенно неважно, где именно этот доход будет отражен, в декларации или в справке о выплате дивидендов, или же в справке о доходах в виде заработной платы (далее ЗП).

Далее следует остановиться более детально на справке о доходах в виде заработной платы (ЗП), так как это самый сложный диагностируемый случай отнесения клиента к МСБ по сравнению с остальными. Если заработная плата является чрезмерно высокой, и сильно отклоняется от рыночного значения, то необходимо провести дополнительный анализ на предмет природы ее возникновения.

В стандартных розничных продуктах существенное отклонение размера заработной платы от среднерыночного значения является ничем иным, как обманом, сознательным завышением уровня своего дохода клиентом, чтобы получить кредит. Однако в МСБ сверхвысокий уровень заработной платы может, действительно, принадлежать клиенту, и реально он может получать такой доход. Это свидетельствует о том, что клиент на самом деле является бенефициаром данного бизнеса, однако напрямую может быть не аффилирован с ним.

В подобных случаях клиент может являться топ-менеджером данной организации, а также и ее учредителем, либо же юридическими учредителями могут выступать номинальные лица. Также юридическими учредителями предприятия могут быть близкие/дальние родственники клиента или даже его друзья и знакомые. То есть, первоочередной задачей в кредитовании является определение, кто есть клиент на самом деле – физическое лицо, которое получает определенную заработную плату или же собственник бизнеса, зависящий от успехов своего бизнеса.

Если это реальный собственник бизнеса, то придется рассматривать весь бизнес в целом.

Иногда банки принимают и «сверхвысокие» справки о доходах клиента. Но при этом справка о доходах

берется во внимание только номинально, реально же банки анализируют объективные доходы и расходы бизнеса клиента.

Именно исходя из анализа бизнеса, банки делают заключение о чистой прибыли и возможностях выплачивать такие «сверхдоходы». В случае положительного заключения кредитного комитета все его участники четко представляют размер чистой прибыли, которую получает клиент, и за счет каких средств реально будет обслуживаться кредит. Справка о доходах в данном случае просто кладется в кредитное досье, и служит аргументацией перед Центробанком о высоком качестве заемщика, отсутствии необходимости формировать под данную сделку резервы.

Исходя из практического опыта, более 80% случаев, когда клиент запрашивает сумму кредита свыше 10 – 15 млн. рублей являются случаями кредитования МСБ. На самом деле это очевидно, так как такие заемные средства сроком на 5 – 10 лет оплачивать с ЗП довольно сложно, и клиент не только имеет возможность совершать такие большие выплаты, но и стремится сократить кредит до 3 – 5 лет [31].

1. Конституция РФ (ст. 8, 34-37, 74, 75 и др.)
2. Гражданский Кодекс РФ (ст. 1-5, 18, 23, 51, 67, Главы 4-7 и др.)
3. Федеральный закон № 209-ФЗ РФ от 24 июля 2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ»
4. Федеральный закон от 14 июня 1995 г. №88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ»// Справочно-правовая система Консультант Плюс (СПС)
5. Закон РСФСР от 25 декабря 1990 г. № 445-1 «О предприятиях и предпринимательской деятельности»
6. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. – М.: Инфра-М, 2017. – 381 с.
7. Бабосов Е.М. Экономическая социология. – М.: Инфра-М, 2014. – 655 с.
8. Васьков, М.А. Экономическая социология: Уч. / М.А. Васьков, К.В. Воденко, С.И. Самыгин и др. – М.: Риор, 2018. – 288 с.
9. Верховин, В.И. Экономическая социология / В.И. Верховин. – М.: Академический проект, 2016. – 736 с.
10. Воденко, К.В. Экономическая социология: Учебное пособие / К.В. Воденко. – Рн/Д: Феникс, 2016. – 640 с.
11. Девлетов О.У. История отечественного предпринимательства. – М.: ГЭИТИ, 2013. – 512 с.
12. Девятаева Н. В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России [Текст] / Н. В. Девятаева, И. В. Трифонова // Молодой ученый. — 2013. — №6. — С. 317-320. Доступ через <http://www.moluch.ru/archive/53/7082/>
13. Зарубина, Н.Н. Экономическая социология: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Н.Н. Зарубина. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 378 с.
14. Касумов, Т.К. Экономическая социология / Т.К. Касумов. - М.: Русайнс, 2016. - 256 с.
15. Кравченко, А.И. Экономическая социология (для бакалавров) / А.И. Кравченко. - М.: КноРус, 2014. - 64 с.
16. Крюков, Р.В. ВПС: Экономическая социология: Конспект лекций / Р.В. Крюков. - М.: Приор, 2016. - 208 с.
17. Ларионова И.К. Предпринимательство. – М.: Дашков и К, 2014. – 483 с.
18. Малый бизнес/ учебное пособие для вузов/ А.И. Базилевич. – М.: КНОРУС, 2014. – 336 с.
19. Мерзаканов, С.А. Экономическая социология: Учебное пособие / С.А. Мерзаканов. - Рн/Д: Феникс, 2017. - 32 с.
20. Переверзев М.П. Основы предпринимательства. – М.: Дашков и К, 2016. – 260 с.
21. Пилипенко В.В. Социология предпринимательства. – М.: Юнити-Дана, 2016. – 305 с.
22. Радаев В.В. Экономическая социология. Режим доступа: <http://socioline.ru/book/radaev-vv-ekonomicheskaya-sociologiya>
23. Силласте, Г.Г. Экономическая социология: Учебное пособие / Г.Г. Силласте. - М.: Альфа-М, 2019. - 304 с.
24. Скворцова Т.А. Предпринимательское право. – М.: Юстицинформ, 2014. – 394 с.
25. Фурсова В.В. Социология предпринимательства. – Казань: Изд-во Казанского университета, 2017. – 48 с.
26. Экономическая социология: Учебное пособие / Под ред. Самыгина С.И.. - Рн/Д: Феникс, 2018. - 352 с.
27. сообщество HR менеджеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hr-portal.ru/>
28. журнал «Финансовый директор» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fd.ru/>
29. финансовый менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finman.ru>
30. <http://center-yf.ru> – центр управления финансами
31. <http://isfic.info> – предпринимательское право РФ
32. <http://www.gsom.spbu.ru/> - высшая школа менеджмента
33. <http://www.erce.ru> – центр экономических исследований
34. <http://ria.ru/> - информационное агентство

35. <http://smb.gov.ru/> - портал предпринимательства
36. <http://start-business.ru/> - фонд поддержки предпринимательства
37. <http://credit-fond.ru/> - центр развития и поддержки предпринимательства
38. <http://pmp.crpp.ru/> - портал малого и среднего предпринимательства
39. <http://minpred.government-nnov.ru/> - министерство поддержки и развития МСП
40. <http://www.giac.ru> – глобальный информационно – аналитический центр
41. <http://fondmodern.a5.ru> – национальный фонд регионального предпринимательства

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/106927>