

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/diplomnaya-rabota/357432>

Тип работы: Дипломная работа

Предмет: Финансы и кредит

Введение 3

1. Теоретические аспекты организации кредитной деятельности организации 5

1.1. Понятие и сущность кредитования банковской организации 5

1.2. Особенности организации автокредитования в банке 15

2. Анализ организации кредитной деятельности ПАО «Сбербанк» 22

2.1. Анализ рынка автокредитования за 2022 год 22

2.2. Анализ отдельных аспектов деятельности ПАО «Сбербанк» 32

2.3. Анализ кредитного портфеля ПАО «Сбербанк» 37

2.4. Проблемы и перспективы автокредитования в ПАО «Сбербанк» 43

Заключение 51

Список используемой литературы 54

В современных условиях развития экономических отношений банковское кредитование хозяйствующих субъектов приобретает все большую роль. Так, эффективное взаимодействие и кредитные отношения между коммерческими банками и их клиентами строятся на основе действия закона спроса и предложения на кредитные продукты.

Кредитная политика банка представляет собой важнейший элемент политики организации в части размещения финансовых ресурсов с целью получения доходов, которая регулирует основные направления формирования кредитных отношений с клиентами [13, с.76]. Ориентация на потребности клиентов при разработке кредитной политики банка является важным условием эффективного функционирования банка, поскольку именно спрос со стороны клиентов определяет привлекательность тех или иных видов кредитных продуктов.

Так, можно сказать, что «кредитный продукт» - производное понятие от более общего понятия банковских продуктов. Кроме этого, существует наличие взаимосвязи с другим понятием – «банковские (кредитные) услуги».

Заемщик, в свою очередь, соглашается погасить деньги в будущем с процентами на непогашенный остаток [6, с.76].

Кредитный продукт – это особый вид банковского продукта, внутреннее содержание которого заключается в том, чтобы установить, развить и/или прекратить кредитные взаимоотношения между банком и его клиентами.

Из вышеизложенного следует, что акцент на внутреннее содержание банковского кредитного продукта и его «клиентоориентированность» являются ключевыми моментами при определении кредитного продукта. В более широком понимании кредитный продукт представляет собой совокупность упорядоченных услуг, операций и инструментов для осуществления процессов кредитования, удовлетворяющих потребности клиентов банка.

Кредит также может относиться к кредитоспособности заемщика, то есть способности погасить предоставленный кредит в установленный срок. Предоставляя кредит индивидуальным и корпоративным заемщикам, кредиторы выдают кредит, основываясь на своей уверенности в том, что заемщик вернет то, что он заимствовал, плюс проценты, взимаемые по кредиту.

Понятие кредита было впервые использовано в 1520-х годах. Прежде чем предоставлять заемщикам кредитные средства, кредиторы в древние времена оценивали кредитоспособность потенциального заемщика только по его репутации. Эта концепция была не такой продвинутой, как сегодня, и трейдеры принимали решения о кредитовании, основываясь на своем личном мнении и убеждениях о заемщике. Такой метод был субъективным и, следовательно, подвержен предвзятости и манипулированию и блокировал потенциально заслуживающих доверия заемщиков.

Выделяют следующие основные виды кредита [12, с.87]:

1. Банковский кредит

Банковский кредит относится к общей сумме кредита, доступного физическому или юридическому заемщику от финансового учреждения. Сумма кредита, которую держит финансовое учреждение в любое время, зависит от общей суммы объединенных средств, имеющихся в учреждении, а также от способности заемщика погасить кредит. Кредит, предоставленный банком, может быть использован для финансирования покупки актива, такого как дом или автомобиль, или для финансирования оборотного капитала. Как только кредит предоставляется заемщику, банк требует фиксированного ежемесячного платежа в течение согласованного периода времени. Есть два основных типа банковского кредита, т. е. обеспеченный кредит и необеспеченный кредит.

Обеспеченный кредит — это кредит, обеспеченный таким активом, как автомобиль, сельскохозяйственная техника или дом, который выступает в качестве залога по кредиту. Кредитор налагает залог на актив, заложенный в качестве залога, и заемщик никогда полностью не владеет активом, связанным с кредитом, пока он / она полностью не выплатит долг. В случае дефолта заемщика кредитор имеет право конфисковать актив, заложенный в качестве залога, для возмещения понесенных убытков.

С другой стороны, необеспеченный кредит не обеспечен никаким залогом, и кредитор не может требовать каких-либо активов заемщика для принудительного погашения. Тем не менее, необеспеченные кредитные кредиторы могут по-прежнему прибегать к другим средствам для принудительного взыскания. Например, они могут нанять агентство по взысканию долгов или сообщить о неуплате в бюро кредитных историй.

2. Торговый кредит

Торговый кредит — это форма кредита, которая позволяет покупателю приобретать товары у продавца с соглашением об уплате покупной цены в согласованную дату в будущем. Большинство компаний часто предоставляют торговый кредит как часть условий договора купли-продажи. Однако клиенты, которые получают выгоду от этого соглашения, должны быть финансово стабильными и иметь историю своевременного погашения кредита. Компании, которые предлагают условия торгового кредита, допускают период погашения в течение 30, 60 или 90 дней, и транзакция фиксируется в счете-фактуре. Некоторые клиенты могут договориться о более длительном периоде погашения торгового кредита, и утверждение таких условий зависит от критериев продавца для квалификации сделок торгового кредита.

3. Потребительский кредит

Потребительский кредит определяется как форма личного кредита, когда физическое лицо покупает товары или услуги без немедленной оплаты. Некоторые распространенные примеры потребительского кредита включают кредитные карты, ссуды до зарплаты, розничные ссуды и т. д. Потребительский кредит предоставляется банками, кредитными союзами и розничными торговцами, и заемщики должны погасить долг с течением времени с процентами.

При создании и разработке кредитного продукта коммерческий банки используют четко отработанные и новейшие технологии путем составления технологических карт продукта, включающих в себя технический порядок составления, функциональные обязанности сотрудников, ответственных за разработку продуктов, полученные затраты и будущие доходы.

Кредитный продукт создается исходя из положений кредитной политики банка и потребительских предпочтений клиентов.

С точки зрения социально-экономического значения, кредитные продукты создаются для следующих целей [11, с.80]:

- максимизация прибыли банка,
- обеспечение ликвидности активов,
- максимизация степени удовлетворенности потребителей кредитных продуктов,
- максимизация качества и количества кредитных продуктов.

Различные коммерческие банки преследуют разные цели в своей деятельности, имеют свои собственные приоритеты в кредитной политике. Следовательно, сегодня существует необходимость в разработке методических основ и технологий создания и реализации кредитных продуктов.

Таким образом, кредитный продукт является интеллектуальным продуктом конкретного банка, связанный с предоставлением и оказанием банковской кредитной услуги. Финансовый результат от реализации кредитного продукта непосредственно отражается в составе прибыли кредитной организации. Кредитный продукт отражает особенность деятельности кредитной организации на рынке. При этом в некоторых кредитных продуктах услуга по кредитованию может быть совмещена с другими услугами, предоставляемыми другими субъектами (например, страхование, осуществление платежей, риелторские услуги).

С точки зрения социально-экономического значения, кредитные процессы создаются для следующих целей

[4, с.27]:

- максимизация прибыли банка,
- обеспечение ликвидности активов,
- максимизация степени удовлетворенности потребителей кредитных продуктов,
- максимизация качества и количества кредитных продуктов.

Кредитный процесс – это особый прием и способ реализации кредитных продуктов клиентам финансовой организации.

Выделяют следующие основные этапы процесса кредитования:

1. Рассмотрение заявки клиента на получение ссуды.
 2. Анализ финансовой состоятельности потенциального клиента.
 3. Подготовка и заключение договора кредитования.
 4. Определение условий обеспечения займа, предоставление гарантий возврата денежных средств банку.
- Другими словами, сотрудникам кредитного учреждения необходимо обоснованно выбрать залог, правильно оформить все залоговые документы, разъяснить клиенту его обязанности и права.
5. Предоставление займа. Кредитный процесс продолжает процедура предоставления заемных средств клиенту. При этом, заемщик получает средства на кредитную карту или наличными деньгами. Вид ссудного счета и способ выдачи займа зависят от особенностей операции.
 6. Выплата клиентом процентов и основной суммы по кредиту. Способ погашения займа описывается в договоре. На данной стадии финансовая сделка между клиентом и банком завершается.
 7. Контроль над проведением каждой стадии кредитного процесса.

Кредитование (также известное как «финансирование») происходит, когда банк позволяет взять на время за определенную плату средства физическим лицам [14, с.87]. Кредитор передает заемщику деньги, имущество или другой актив в расчете на то, что заемщик либо вернет актив, либо погасит долг кредитору. Другими словами, кредитор дает ссуду, которая создает долг, который заемщик должен погасить. Таким образом, кредитный процесс как основная составляющая деятельности любой банковской организации выступает самой доходной частью данного бизнеса и обеспечивает наибольшую часть получаемой прибыли.

Кредитный портфель - это остаток всех кредитов, которые банк выдал физическим и юридическим лицам, рассчитанный на определенную дату. Кредитный портфель - это один из отчетных показателей, которые являются частью активов кредитной организации.

Финансовая отчетность банков отражает совокупный кредитный портфель, который представляет собой общий объем кредитов, выданных клиентам на определенную дату, и чистый кредитный портфель, рассчитанный как разница между совокупным кредитным портфелем и суммой резервов на возможные потери по ссудам (LLP), которые формируются банком в случае о возможном неисполнении или ненадлежащем исполнении заемщиками своих обязательств по погашению долга.

Кредитный портфель банка может быть рассчитан как на основе отчетности по МСФО, так и на основе информации в отчетности, составленной в соответствии с местными стандартами.

Информация о чистом кредитном портфеле банка в отчетности по МСФО отражается как активы в отчете о финансовом положении кредитной организации. Например, Сбербанк России публикует этот показатель под заголовком "Кредиты и авансы клиентам". Показатель чистого кредитного портфеля Газпромбанка отражен в строке "Кредиты клиентам". В отчетности банка "ФК Открытие" по МСФО этот показатель также называется "Кредиты клиентам". Lloyds Bank сообщает о чистых кредитных активах в портфелях как о "Займах и авансах клиентам".

Значения совокупного кредитного портфеля, как правило, отражены в примечаниях к финансовой отчетности банка. Например, в отчетности грузинского TBC Bank совокупный кредитный портфель указан под названием "Всего кредитов брутто" в примечаниях к отчетам.

Если говорить о местных стандартах, то, например, кредитный портфель российских банков может быть рассчитан на основании отчетной формы № 101 "Выписка по счетам кредитных организаций", согласно которой кредитные организации отчитываются перед Банком России. В России Центральный банк рассчитывает индексы по банковским кредитам юридическим и физическим лицам, с помощью которых можно получить данные по совокупному кредитному портфелю банков.

На практике выделяют следующие типы банковских кредитных портфелей:

- 1) Оптимальный портфель, который наиболее соответствует стратегии банка и его кредитной политике.
 - 2) Сбалансированный портфель, который характеризуется правильным соотношением риска и доходности.
- Это означает, что банк может выдавать кредиты по более низким ставкам и с повышенными рисками для

привлечения новых клиентов.

3) Портфель, нейтральный к риску, который характеризуется низкими рисками и низким уровнем доходности.

4) Рискованный портфель, который имеет высокий уровень риска и высокую доходность.

Кредитование (также известное как «финансирование») происходит, когда банк позволяет взять на время за определенную плату средства физическим лицам [14, с.87]. Кредитор передает заемщику деньги, имущество или другой актив в расчете на то, что заемщик либо вернет актив, либо погасит долг кредитору. Другими словами, кредитор дает ссуду, которая создает долг, который заемщик должен погасить. Проще говоря, потребительское кредитование позволяет банку одолжить клиентам денежные средства. С точки зрения бизнеса и финансов кредитование часто происходит в контексте получения кредита. Кредитор дает ссуду организации, которая затем, как ожидается, погасит свой долг. Кредитование может также включать имущество или другой актив, который в конечном итоге возвращается или полностью оплачивается.

В современном обществе потребительское кредитование происходит всякий раз, когда кредитор дает что-то заемщику в кредит. Это широкий термин, который охватывает множество различных видов транзакций. К обычным кредиторам относятся финансовые учреждения, такие как банки и кредитные союзы, которые строят бизнес-модель на основе кредитования денег. Заемщик платит за получение кредита в виде процентов. Если кредитор считает, что существует более высокий риск невозврата средств заемщиком, например, в случае нового начинающего бизнеса, он будет взимать с заемщика более высокую процентную ставку. Заемщики с более низким уровнем риска платят более низкие процентные ставки.

Кредиторы не участвуют в бизнесе так же, как акционеры, владельцы или партнеры. Другими словами, кредитор не имеет права собственности на бизнес. Кредиторы имеют другой вид риска от владельцев бизнеса / акционеров. Они также имеют разные права, если компания обанкротится. Ликвидируемый бизнес должен выплатить кредиторам до того, как владельцы получат какие-либо деньги.

Некоторые виды кредитов доступны как для личного, так и для коммерческого кредитования, хотя они обрабатываются по-разному. Например, физическое лицо может получить личную кредитную карту для покупки продуктов и других предметов первой необходимости, а компания может получить бизнес-кредитную карту для покупки оборудования и других деловых расходов.

С точки зрения заемщика, есть некоторые средства правовой защиты личных кредитов, которые не распространяются на заемщиков с бизнес-кредитами.

При выборе кредита учитываются следующие факторы [16, с.82]:

- ☐ сумма денег, которая повлияет на тип кредитора
- ☐ любые активы в качестве залога по кредиту, что поможет улучшить условия кредита.
- ☐ тип кредита (например, ипотека на землю или здания).
- ☐ как долго нужны деньги, что повлияет на тип кредита и кредитора, который лучше всего соответствует потребностям.

В зависимости от целей кредитования выделяют 3 типа займов для МСБ (малого и среднего бизнеса) [17, с.83].

1. Овердрафт

Зачем нужен

Этот вид краткосрочного кредита лучше всего подходит для закрытия кассовых разрывов. Например, предпринимателю нужно заплатить фиксированные страховые взносы, а выручка придет на счет только через две недели. В таком случае ИП может использовать кредит для расчетов с бюджетом.

Как работает

Овердрафт по схеме работы напоминает кредитную карту. Банк позволяет клиенту временно уйти в минус по расчетному счету. Клиент за счет заемных средств покрывает текущие расходы — оплачивает грузоперевозки, налоги, зарплату, аренду. Когда выручка приходит на счет, овердрафт автоматически закрывается.

2. Кредитная линия

Зачем нужен

Кредитная линия подходит компаниям, которым регулярно нужно заемные средства, но точная сумма кредита заранее неизвестна. Например, вы планируете масштабировать компанию. Чтобы нарастить объем продаж, необходимо закупать больше товара, увеличить штат. Сколько именно на это потребуется денег, заранее спланировать сложно. Тогда вы можете открыть в банке кредитную линию.

Как работает

Банк определяет кредитный лимит, в рамках которого вы можете тратить деньги. Причем не обязательно использовать всю сумму сразу, вы можете пользоваться только частью выделенной суммы. Проценты начисляются только за время, когда компания использует заемные средства.

3. Разовый кредит

Зачем нужен

Компании нужна крупная сумма на определенные цели, например на покупку автомобиля, недвижимости, техники и мебели в офис. Если денег не хватает, можно взять в банке разовый займ.

Как работает

Банк выдает деньги на развитие бизнеса. Как правило, банк определяет, на что можно тратить заемные средства, а на что — нет. Обналичить займ не получится.

Проценты начисляются с первого дня действия кредита на всю сумму. График погашения долга может предполагать одинаковые платежи на протяжении всего срока или уменьшающимися частями — при равной сумме основного долга проценты начисляются сначала большей суммой, а после уменьшаются.

Срок кредита

1–3 года.

Обеспечение

Без залога максимальная сумма обычно составляет до 2 млн рублей. Под залог недвижимости сумма кредита может быть значительно больше и достигать 150 млн рублей [22].

Таким образом, кредитование представляет собой процесс выдачи клиенту банком денежных средств под определенные требования с условием возврата. Кредитный портфель, как правило, является крупнейшим активом и преобладающим источником дохода. Это также самый большой источник риска для безопасности и состоятельности банка. Управление кредитным портфелем - это процесс, посредством которого осуществляется управление рисками, присущими процессу кредитования.

1. Конституция РФ (с изм. 1.07.2020)

2. Гражданский Кодекс РФ (с изм. 16.04.2022)

3. Федеральный Закон РФ «О банках и банковской деятельности» № 395-1 от 02.12.1990 г. (в ред. от 03.03.2008 г.)

4. Федеральный закон «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ

5. Отчет ЦБ РФ о развитии банковского сектора и банковского надзора

6. Атажанов, Б.А. Финансовый анализ деятельности кредитных организаций / Б.А. Атажанов // Аудит и финансовый анализ. – 2019. – №3. – с. 54-78.

7. Батракова Л.Г. Анализ процентной политики коммерческого банка// Учебное пособие. - М.: Логос, 2020. – 211 с.

8. Белоглазова Б.Н. Банковское дело. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 448 с.

9. Белотелова Н.П. Деньги, кредит, банки. – М.: Дашков и К, 2019. – 266 с.

10. Бор, М.З., Пятенко, В.В. Менеджмент банков: организация, стратегия, планирование / М.З. Бор, В.В. Пятенко. – М.: ИКЦ «ДИС», 2020. – 288 с.

11. Буюевич, С. Ю. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: учеб. пособ. и практикум / С. Ю. Буюевич. – М.: Экономистъ, 2020. – 235 с.

12. Деньги. Кредит. Банки / под ред. Ровенского Ю.А. – М.: ООО «Оригинал-макет», 2019. – с. 320.

13. Жарковская, Е. П. Банковское дело: учеб. / Е. П. Жарковская. – М.: Инфра-М, 2019. – 691 с.

14. Жуков Е.Ф. Банки и банковские операции. - СПб.: Питер, 2019. – 234 с.

15. Жукова, Е. Ф., Эриашвили, Н. Д. Банковское дело: учеб. / Е. Ф. Жукова, Н. Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ, 2019. – 575 с.

16. Калтырин, А. В. Деятельность коммерческих банков: учеб. пособ. / А. В. Калтырин. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2020. – 384 с.

17. Кулумбекова Т.С. Методы управления активами коммерческого банка//Вопросы экономики и управления. – 2019. - №3. – с.35-40

18. Максютлов, А. А. Банковский менеджмент / А. А. Максютлов. – М.: Альфа-Пресс, 2019. – 368 с.

19. Маслечников, Ю. С. Финансовый менеджмент банка: учеб. пособ. / Ю. С. Маслечников. – М.: ЮНИТИ, 2019. – 399 с.

20. Пласкова, Н.С. Экономический анализ: стратегический и текущий: учебник. / Н.С. Пласкова. – М.: Эксмо, 2020. – 656 с.

21. Банк России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru>
22. Банковский портал [Электронный ресурс]. URL: <http://bankir.ru>.
23. Сбербанк России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sberbank.ru>.

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/diplomnaya-rabota/357432>