

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«АЛТАЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, МЕНЕДЖМЕНТА
И ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Кафедра финансов и кредита

ОРГАНИЗАЦИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

(на примере «ВТБ 24» (ПАО))

Выпускная квалификационная работа

Выполнил студент

4 курса ДО, группы 231г

К.К. Куркаева

Научный руководитель:

к.э.н., доцент

Е.В. Клецкова

Допустить к защите

зав. кафедрой

д.э.н.

С.И. Межов

«__» _____ 20__ г.

Работа защищена

«__» _____ 20__ г.

оценка _____

Председатель ГЭК

к.э.н., Д.А. Потылицын

Барнаул 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
1.ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ	10
1.1 Сущность и принципы кредитования.....	10
1.2 Основы банковского кредитования юридических лиц.....	15
1.3 Современное состояние кредитования юридических лиц в России ...	25
2.АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ ВТБ 24 (ПАО).....	31
2.1 Организационно-экономическая характеристика ВТБ 24 (ПАО)	31
2.2 Анализ кредитования юридических лиц в ВТБ 24 (ПАО)	48
2.3 Основные проблемы кредитования юридических лиц.....	60
2.4 Перспективы развития кредитования юридических лиц	63
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	66
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	68

ВВЕДЕНИЕ

Банковский сектор является неотъемлемой частью любой экономики. Он представляет собой совокупность различных видов национальных банков и кредитных учреждений, действующих в рамках общего денежно-кредитного механизма. Он включает центральный банк, сеть коммерческих банков и других кредитно-расчетных центров.

Одним из главных источников дохода банковских организаций являются операции кредитования юридических лиц.

Кредиты для юридических лиц могут быть самыми разными: обычно они выдаются предприятиям на развитие бизнеса, на покупку недвижимости и оборудования, на пополнение оборотных средств.

Различные формы банковских кредитов являются источниками финансирования не только крупных компаний, а также и субъектов среднего и малого предпринимательства. Важным элементом кредитной политики банка является используемый им инструментарий для удовлетворения потребностей клиентов в заемных средствах, выраженный в видах выдаваемых банком ссуд (кредитов). Чем разнообразнее этот инструментарий, тем полнее могут быть удовлетворены индивидуальные потребности. Вместе с тем на выбор банком кредитного инструментария оказывают влияние не только потребности клиентов, но и их особенности, а также возможности и интересы самого банка.

Как правило, для крупных компаний получить кредит в банке не составляет особых проблем, а вот в случае с предприятиями малого и среднего бизнеса дело обстоит немного сложнее. Причинами отказа в выдаче кредита могут быть: отсутствие или недостаточность имущества, которое может служить залогом по кредиту, недостаточная «прозрачность» бизнеса деятельности. потенциальных клиентов и т.д.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы заключается в том, что в меняющихся условиях сегодняшней реальности и банки, и предприятия заинтересованы во взаимовыгодном сотрудничестве,

характеризующимся достижением общего экономического интереса и минимизации разногласий. В связи с кризисными явлениями в экономике страны коммерческим банкам необходимо подходить к кредитованию юридических лиц особенно осторожно. Перед ними постоянно стоит задача снизить кредитные риски и развить долгосрочные партнерские отношения с клиентами. Поэтому совершенствование кредитной политики коммерческого банка является необходимым условием успешной его деятельности.

Целью данной работы является выявление проблем и предложение мероприятий по совершенствованию процессов кредитования юридических лиц.

Для реализации указанной цели были поставлены следующие задачи:

- раскрыть экономическую сущность кредитования, принципы кредитования;
- исследовать основы банковского кредитования юридических лиц;
- проанализировать механизм кредитования юридических лиц в ВТБ 24;
- разработать рекомендации по совершенствованию организации кредитования юридических лиц.

Объектом исследования служит система кредитования юридических лиц, а предметом выступают экономические отношения, возникающие между кредитными организациями и юридическими лицами по поводу кредитования.

Методологической базой написания работы послужили законодательные, нормативные акты Российской Федерации. Данная тема довольно широко рассматривается в трудах таких российских ученых, как О.И.Лаврушин, А.А.Лупу, Н.Н.Наточеева и др. Также методической основой работы являются периодические издания такие, как «Банковский кредит», «Банковское дело», «Банки и банковские операции».

В процессе исследования были использованы методы исследования: анализ научной литературы, сравнительный анализ, анализ статических показателей, группировки.

Работа состоит из введения, двух глав, заключения и библиографического списка. Первая глава состоит из трех параграфов, характеризующих понятие кредитования и видов его кредитования для юридических лиц, вторая глава посвящена анализу организации кредитования юридических лиц банка ВТБ 24, а также рассмотрению проблем и перспектив развития кредитования юридических лиц.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

1.1 Сущность и принципы кредитования

Для того, чтобы раскрыть сущность кредита нужно рассмотреть ряд его конкретных характеристик. Поэтому необходимо рассмотреть: структуру кредита, стадии его движения и основу.

Основными субъектами кредитных отношений являются кредитор и заемщик.

По мнению Т.В.Тереньевой, кредитор – сторона кредитных отношений, предоставляющих ссуду. Кредиторами могут стать субъекты, выдающие ссуду, то есть реально представляющие нечто во временное пользование. Для того чтобы выдать ссуду, кредитору необходимо располагать определенными средствами. Их источниками могут стать как свободные накопления, так и ресурсы, позаимствованные у других субъектов процесса воспроизводства [43].

Банки-кредиторы мобилизуют свободные денежные ресурсы у предприятий и населения, в том числе и на началах заимствования, а затем сами предоставляют их в кредит своим клиентам. Отсюда банки становятся коллективными кредиторами.

Заемщик – сторона кредитных отношений, получающая кредит и обязанная вернуть полученную ссуду. Характерным признаком заемщика является то, что он не становится собственником одолженных средств, а лишь временным пользователем. Заемщиками могут быть физические лица, юридические лица, государство; особую роль среди заемщиков играют банки - они выступают не только коллективными кредиторами, но и коллективными заемщиками.

Особое место заемщика в кредитных отношениях отличает его от кредитора:

- заемщик не является собственником ссужаемых денег, он выступает их временным владельцем; заемщик пользуется чужими ресурсами, ему не принадлежащими;
- заемщик применяет ссуженные средства, как в сфере обращения, так и в сфере производства. Кредитор же предоставляет ссуду в фазе обмена, не входя непосредственно в производство;
- заемщик возвращает ссужаемые ресурсы, завершив кругооборот в его хозяйстве. Для обеспечения такого возврата заемщик, таким образом, организовывает свою деятельность, чтобы обеспечить высвобождение средств, достаточных для расчета с кредитором;
- заемщик не только возвращает стоимость, полученную во временное пользование, но и уплачивает при этом больше, чем получает от кредитора, являясь плательщиком ссудного процента;
- заемщик зависит от кредитора, кредитор диктует свою волю. Экономическая зависимость от кредитора заставляет заемщика рационально использовать ссуженные средства, выполнять свои обязательства перед кредитором как ссудополучатель [6].

Заемщик является важным лицом в кредитной сделке. Без заемщика не может быть и кредитора. Заемщик должен не только получить, но и так использовать полученные во временное пользования ресурсы, чтобы полностью рассчитаться по своим долгам. В этом смысле заемщик такая производительная сила, от которой зависит эффективное применение ресурсов, полученных во временное пользование.

Кредитор и заемщик могут меняться местами: кредитор становится заемщиком, заимствуя средства у субъектов экономики. Заемщик становится кредитором, располагая свои средства с целью получения дохода. В современном денежном хозяйстве один и тот же субъект может выступать одновременно и кредитором, и заемщиком [43].

Помимо кредитора и заемщика элементом структуры кредитных отношений является объект передачи – то, что переходит от кредитора к

заемщику и что совершает обратный путь от заемщика к кредитору. Объектом передачи является ссуженная стоимость как особая часть стоимости. Благодаря кредиту стоимость, временно высвобождающаяся в процессе производства и остановившаяся в своем движении, продолжает путь, переходя к новому владельцу, у которого обозначились потребности в ее использовании на нужды производства и обращения. Кредит позволяет преодолеть барьер накопления средств, являющийся необходимым условием для начала или продолжения очередного хозяйственного цикла. Стоимость, авансированная посредством кредита, создает основу для непрерывности кругооборота производственных фондов, устраняет простои в их движении и в конечном счете ускоряет производственный процесс.

Стадии движения кредита. Движение ссужаемой стоимости можно представить следующим образом:

размещение кредита – получение кредита заемщиком – использование кредита – высвобождение ресурсов – возврат временно позаимствованной стоимости – получение кредитором средств, размещенных в форме кредита [40].

Совокупность перечисленных стадий позволяет увидеть движение кредита как частей полного кругооборота ссужаемой стоимости, включающей стадии, относящиеся не только к кредиту [40].

Основа кредита – это наиболее глубокая часть сущности кредитных отношений, это то, на чем "держится" сущность и чем она определяется. В этом смысле необходимо рассмотреть принципы кредитования.

Кредитные отношения в экономике основываются на определенной методологической основе, одним из элементов которой выступают принципы, строго соблюдаемые при практической организации любой операции на рынке ссудных капиталов. Эти принципы стихийно складывались еще на первом этапе развития кредита, а в дальнейшем нашли

прямое отражение в общегосударственном и международном кредитном законодательстве.

1. Возвратность кредита

Это основной отличительный признак кредитных отношений. Собственно возвратностью кредит отличается от других товарно-денежных отношений, так как любые другие отношения исполняются на безвозвратной основе. Денежные средства всегда должны быть возвращены, так как они являются временно свободными и в обязательном порядке потребуются исходному владельцу. Если денежные средства не возвращаются, отсюда следует, что ряд функций кредита не выполняется.

2. Срочность кредита

Он отражает необходимость возврата не в любое удобное для заемщика время, а в конкретный срок, зафиксированный в соглашении сторон. Несоблюдение обозначенного в соглашении срока считается для кредитора достаточным основанием для применения к заемщику экономических санкций в форме увеличения взимаемого процента, а при дальнейшей отсрочке - обращения в суд для получения возмещения в судебном порядке, в том числе и по процедуре банкротства [15].

Но бывают исключения так называемые онкольные ссуды, срок погашения которых в кредитном договоре изначально не указывается. Эти ссуды, были достаточно популярны в XIX - начале XX вв. в современных условиях практически не применяются.

3. Платность кредита

Этот принцип предполагает, что кредит выдается на платной основе – за определенный процент. Для кредитора получение процента означает, что его временно свободные денежные средства было эффективно использовано. А для заемщика уплата процента, означает использование полученного кредита таким образом, чтобы прибыль превышала размеры уплачиваемого процента.

4. Обеспеченность кредита

Этот принцип отражает потребность в гарантированной защите имущественных интересов кредитора при возможном несоблюдении заемщиком принятых на себя обязательств. Заемщик должен располагать определенным имущественным обеспечением, экономически гарантирующим его способность вернуть денежные средства по требованию кредитора. Он наиболее важен в период экономической нестабильности.

5. Целевое использование

Распространяется на большую часть видов кредитных операций, т.е. должен быть использован строго по назначению. Несоблюдение данного обязательства может стать причиной для преждевременного отзыва кредита или введения штрафного (повышенного) ссудного процента.

6. Дифференцированный характер

Означает, что банк выдает кредит не на равных условиях, а в зависимости от степени доверия к потребителю. Таким образом, происходит дифференциация потенциальных заемщиков на определенные группы, в соответствии с которым принимается решение о выдаче кредита.

Принципы кредитования стимулируют экономическую заинтересованность субъектов кредитных отношений в лучших результатах своей деятельности.

Итак, по своей сущности кредит – это общественное отношение, урегулированное нормами действующего законодательства, которое возникает между экономическими субъектами в связи с передачей друг другу во временное пользование свободных средств (стоимости) на началах возвратности, обеспеченности, платности и добровольности [24].

1.2 Основы банковского кредитования юридических лиц

Разные предприятия малого и среднего бизнеса нуждаются в денежных средствах. Для кредитования юридических лиц банки предлагают различные виды кредитов. Существует несколько видов банковского финансирования и кредитования юридических лиц.

По сроку:

1. более 2 лет - долгосрочные

Долгосрочный кредит является мотором развития производства. Долгосрочный кредит необходим для модернизации и расширения производства, проведения капитальных затрат. Риск-банка кредитора достаточно высок, поскольку кредит выдается на достаточно длительный срок, поэтому долгосрочные кредиты, как правило, обеспечены залогом.

Залог - это важнейший инструмент в правовом регулировании рыночных отношений, он служит гарантией удовлетворения требований кредиторов за счет имущества должника; наличие такого имущества составляет отличительную черту залога [4].

В качестве залога могут рассматриваться земля, здания, сооружения, оборудование, ценные бумаги.

2. 1–2 года - среднесрочные

Они применяются с целью проведения реконструкции, усовершенствования технологий производства, технического переоснащения, внедрения новой техники и т.д. Всё это позволяет увеличить конкурентоспособность предприятия, повысить его доходы. Используется такое кредитование также и в строительстве, для финансирования ремонта, покупки объектов недвижимости.

3. до 1 года - краткосрочные

Краткосрочное кредитование является наиболее распространенной. Краткосрочные кредиты предназначены для покрытия текущих нужд

заёмщика. На долю краткосрочных ссуд в банках РФ, приходится более 80% всех кредитов.

По способу предоставления кредита:

1. Разовый кредит - ссуда, выдаваемая единовременно на определённый срок, процент фиксирован. Перечисление кредитных средств производится на расчётный счёт единой, возможность возобновления лимита отсутствует.
2. Кредитная линия - кредит предоставляется заемщику в течение определенного периода, как правило, не более года, в пределах согласованного лимита. Каждая выдача кредита производится по мере необходимости, поэтапно, в сроки и в размере оговоренного лимита.
3. Овердрафт - вид краткосрочного кредита, предоставляемого банком клиенту для покрытия временного недостатка оборотных средств путем оплаты с его расчетного счета платежных документов сверх фактического остатка средств на счете ,т.е. под овердрафтом подразумевается кредит, предоставленный при недостатке средств на расчетном (текущем) счете заемщика [21].

Датой предоставления кредита считается дата осуществления банком платежа за счет его денежных средств. Клиент обязан погашать задолженность, строго соблюдая следующие условия срочности их погашения:

- не позднее определенного соглашения периода с даты предоставления кредитного транша;
- не позднее окончания срока действия соглашения.

Кредитование в виде овердрафта пользуется высоким спросом со стороны корпоративных клиентов. Овердрафт предоставляется наиболее надежным клиентам, поскольку он оформляется без залога, гарантии и поручительства. По данному виду кредитования процентная ставка ниже ставок по срочным кредитам. Овердрафт привлекает клиента в удобстве использования, не требует никаких новых навыков и умения использования

банковских технологий и свойством неограниченной возобновляемости кредита [22].

По цели кредита:

1. На развитие бизнеса (восполнение оборотных средств). Характеристики: условие обеспечения отсутствует, лимит зависит от текущего оборота, процентная ставка - от сроков и размера денежной суммы.
2. На покупку основных средств: оборудования, транспорта, недвижимости. Характеристика: обеспечение - залог приобретаемых товаров, погашение - равными долями, обязательное условие - предоставления справок о доходах от предпринимательство в течение года.
3. Бизнес - ипотека на нежилые помещения. Залог - приобретаемая недвижимость.
4. Инвестиционный кредит. Характеристики: обязательное предоставление бизнес-плана будущего проекта, выдается под конкретную инвестиционную программу, залог — активы предприятия.

Особые виды кредитов для предприятий:

1. Лизинг

Лизинг способствует эффективному взаимодействию предпринимательских структур и финансовых институтов, росту инновационной активности.

Лизинг - комплекс имущественных и финансовых отношений, которые образуются в связи с приобретением в собственность имущества и дальнейшей сдачей его на временное пользование [32].

Субъектами лизинговых операций, в которых объектом лизинга выступает оборудование, являются обычно три стороны: поставщик (производитель), лизингодатель (арендодатель, банк, лизинговая компания), лизингополучатель (арендатор).

Схема лизинговой сделки проста. Потребитель желает приобрести оборудование, технику или транспортные средства, но не располагает достаточными средствами. В этом случае банк или лизинговая компания

приобретает оборудование у поставщика и передает его потребителю в пользование в течение согласованного срока последний, получая прибыль от использования оборудования, выплачивает лизинговый процент. По осуществлению потребителем последнего платежа по договору собственности на оборудование может перейти к потребителю [27].

2. Факторинг

В мировой практике сложилось следующее определение факторинга: это разновидность торгово-комиссионной операции, сочетающийся с кредитованием оборотного капитала клиента и связанной с переуступкой клиентом-поставщиком факторинговой компании неоплаченных платежных требований за поставленные товары, выполненные работы и оказанные услуги и, соответственно, права получения платежа по ним [20].

Таким образом, факторинг - это продажа дебиторской задолженности. Принцип факторинга состоит в том, что фактор-фирма покупает у своих клиентов их требования к покупателям, в течение двух-трех дней оплачивает им от 70-90% суммы требований в виде аванса, а оставшиеся 10-30% суммы за вычетом платежа за услугу клиенту передаются после того, как фактор-фирма получит счет от покупателя. Применение факторинга эффективен для малых и средних предприятий, имеющих перспективу увеличения производства и сталкивающихся с временной нехваткой денежных средств [35].

3. Аккредитив

Это самостоятельное обязательство банка-эмитента, предлагающего аккредитив, выдаваемое по поручению клиента-импортера (приказодателя), выполнить платеж в сторону его контрагента-экспортера (бенефициара), если последний представит те документы, которые отвечают всем требованиям аккредитива, на срок действия аккредитива. К тому же, может добавиться обязательство подтверждающего банка, что предоставляет бенефициару гарантию [50].

4. Проектное финансирование

Определение проектного финансирования вытекает из трех особенностей:

1. Для реализации конкретного проекта создается специальная проектная компания, которая привлекает ресурсы (не только денежные) для реализации проекта, осуществляет реализацию проекта и рассчитывается с кредиторами и инвесторами проекта из средств (денежного потока), генерируемых самим проектом.

2. Вторая отличительная черта проектного финансирования состоит в фактической нехватке активов для обеспечения возврата получаемых заемных средств на начальном этапе инвестиционной стадии проекта. Обеспечением возврата заемных средств, привлекаемых специальной проектной компанией, является денежный поток, генерируемый проектом. По мере освоения средств на инвестиционной стадии проекта создаваемые (приобретаемые) активы могут оформляться в качестве залогового обеспечения. Именно эта особенность позволяет отнести проектное финансирование к наиболее рискованным формам финансирования проектов.

3. Использование провайдерами финансовых ресурсов для проекта различных финансовых инструментов (долевых, долговых, производных) и разнообразных типов договоров [28].

Учитывая эти особенности можно дать следующее определение проектному финансированию: это мультиинструментальная форма финансирования специально созданной для реализации проекта компании, при которой будущие денежные потоки проекта являются основным обеспечением возврата заемных средств и выплаты доходов инвесторам [28].

Упрощенная схема взаимодействия участников в проектном финансировании приведена на рисунке 1 [28].

Наряду с указанными особенностями для проектного финансирования характерны следующие принципы:

- комплексный анализ, разделение рисков между заинтересованными сторонами проекта и их мониторинг;
- использование показателей, характеризующих «запас прочности» проекта;
- тендерный подход к выбору поставщиков и под-рядчиков;
- развитая система контрактного права;
- комплексный мониторинг реализации проекта.

Упрощенная схема взаимодействия участников проектного финансирования на рисунке 1.

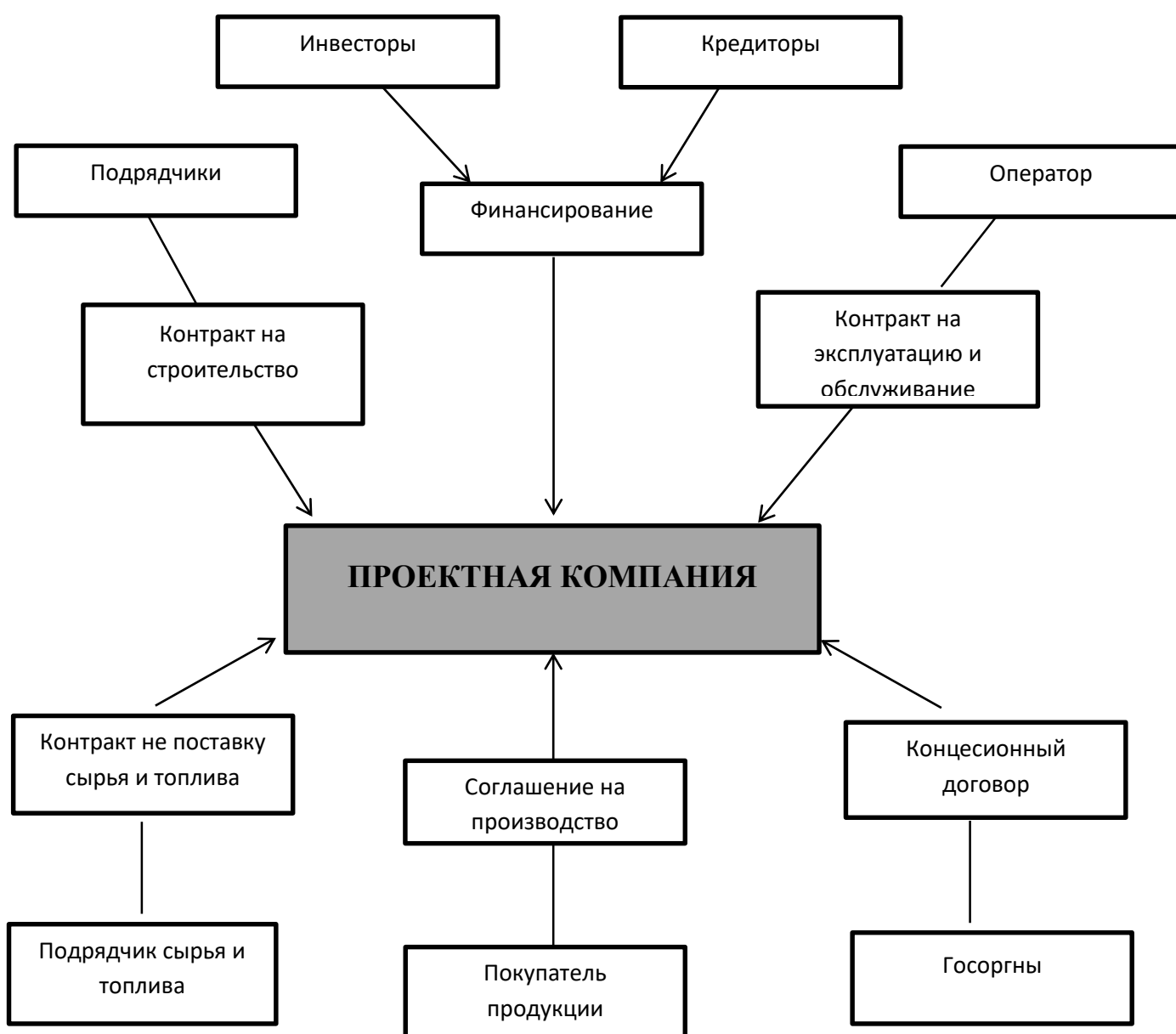


Рисунок 1 - Схема взаимодействия участников проектного финансирования

Основные преимущества проектного финансирования, определяющие мотивы его применения, сводятся к следующему:

- ограничение ответственности спонсора (спонсоров) в проектом финансировании называются учредители проектной компании, предоставляющие акционерный капитал);
- кредиторы проектной компании полагаются только на обеспечение самого проекта и его способность генерировать достаточный для покрытия обязательств денежный поток;
- высокая долговая нагрузка, составляющая до 90% стоимости проекта; стоимость долгового финансирования учитывает риски проекта; возможность создавать несколько проектных компаний для реализации портфеля проектов крупной компании (банка) и вынесения рисков проектов за баланс этой компании (банка);
- сокращение так называемых «агентских издержек», отражающих противоречия между акционерами в случае выполнения проекта «внутри» компании.

Объектом кредитования юридических лиц не может быть всякая потребность заемщика, а только та, которая связана с его временными платежными затруднениями, вызвана необходимостью развития и обращения продукта. Это могут быть: товары и услуги, поставляемые заемщику по определенным контрактам, погашение текущей задолженности по уплате налогов, оборотные средства, выкуп заемщиком собственных акций, зарплата рабочим и служащим, расходы по транспортировке, приобретаемые ценные бумаги, а также жилищно - коммунальное строительство. Объектами кредитования для индивидуальных предпринимателей являются приобретение основных средств, товаров и услуг.

Размер кредитования определяется согласно «стандартной» кредитной технологии исходя из потребностей заемщика, утвержденных

бизнес-планом и технико-экономическим обоснованием (ТЭО) кредита, с учетом кредитоспособности заемщика. Неотъемлемым обстоятельством предоставления кредита считается присутствие обеспечения своевременного и абсолютного выполнения обязанностей заемщика.

В качестве обеспечения банки, как правило, принимают передаваемые в залог транспортные средства, специальное оборудование, товарно-материальные ценности, объекты недвижимости, ценные бумаги, а также поручительства управляющего либо учредителя заемщика (если учредитель - физическое лицо).

Кроме этого, условием предоставления кредитов коммерческими банками является также наличие «работающих» счетов клиента в банке.

Кредитование заемщика производится на основе:

- кредитного договора;
- договора об открытии невозобновляемой, возобновляемой кредитной линии;
- генерального соглашения об открытии кредитной линии (рамочной).

С заемщиком заключается кредитный договор при предоставлении кредита либо разовым зачислением денег на расчетный, текущий валютный счета заемщика или зачислением средств на указанные счета по графику, согласованному с заемщиком, с указанием определенных дат либо периодов перечисления денежных средств, указанных в условиях кредитного договора.

Невозобновляемая кредитная линия подразумевает установленный лимита выдачи, когда заемщику предоставляются денежные средства единственный раз на протяжении конкретного срока.

Возобновляемая кредитная линия подразумевает предоставление денежных средств частями (траншами) в пределах установленного лимита кредитования.

Рамочная кредитная линия – это кредит, который открывается под единое соглашение, в рамках которого следует финансировать несколько

поставок или один поэтапный проект. В этом случае, под каждый этап необходимо подписать дополнительный договор в рамках единого соглашения.

Кредитный процесс по «стандартной» технологии кредитования занимает достаточно много времени и предполагает несколько этапов. Схема кредитного процесса представлена на рисунке 2 [13, с. 355-356].

Кредитная заявка клиента рассматривается кредитной службой совместно с юридической службой и службой безопасности (при необходимости другими службами).

Юридическая служба проверяет полномочия должностных лиц заемщика, правоспособности заемщика. Отдел безопасности представляет кредитующей службе заключение о благонадежности и деловой репутации заемщика и его управляющих (учредителей), а также партнеров по контрактам.

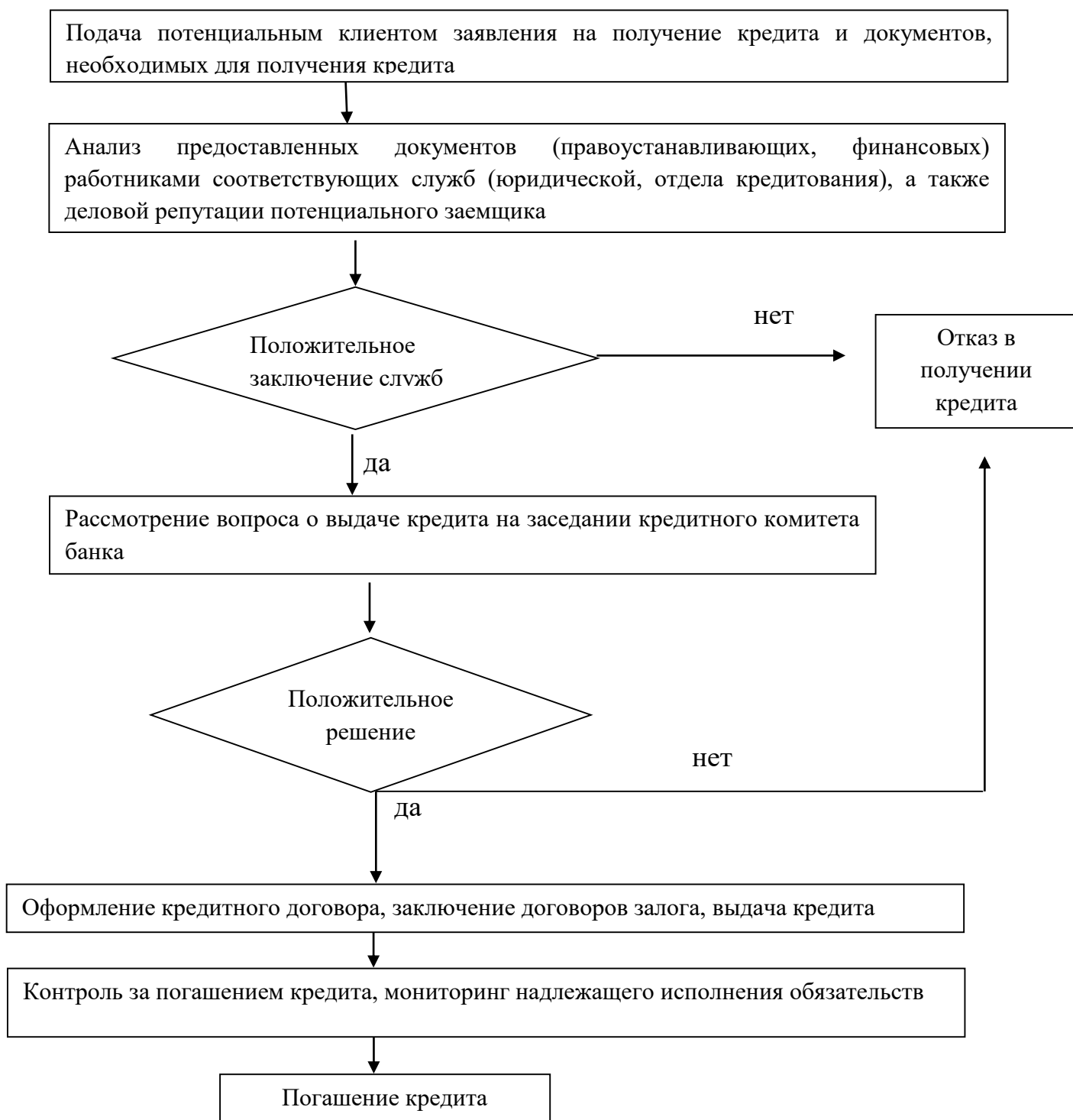


Рисунок 2 - Схема кредитного процесса в коммерческом банке

Кредитный работник исследует и обобщает представленные материалы и делает вывод о возможности выдачи кредита: оценивает позицию на рынке заемщика, его финансовое положение,

платежеспособность; проводит анализ структуры статей баланса, качества активов, кредиторской задолженности, схем и условий расчетов с контрагентами, обеспечения.

В период действия кредитного договора кредитный работник осуществляет контроль выполнения заемщиком условий договора; осуществляет непрерывный контроль за целевым применением кредита и экономическим состоянием заемщика; принимает меры к погашению просроченной задолженности в случае ее возникновения.

Таким образом, при кредитовании по «стандартной» технологии банки предъявляют следующие основные условия предоставления кредитов:

- Устойчивое финансовое положение клиента, наличие «работающих» счетов клиента в банке (обороты по которым должны быть сопоставимы с суммой испрашиваемого кредита).
- Наличие ликвидного обеспечения.
- Целевое использование кредита.

1.3 Современное состояние кредитования юридических лиц в России

Банки - это неотъемлемая часть современной экономики, они формируют основу рыночного финансово-кредитного механизма, с помощью которого функционируют рыночная экономика [7].

В банковском деле конкуренция играет особую роль. Она разворачивается между различными кредитными организациями и предопределяется концентрацией банковского капитала, ориентацией банков на массового потребителя, ростом их универсализации и т.д. Общая эффективность банковского бизнеса находится в прямой зависимости от умелого поддержания на финансовых рынках добросовестной конкуренции

и, в конечном счете, от общего состояния конкурентных отношений в стране [11].

Ниже рассмотрим ситуацию на рынке кредитования организаций и предприятий. В таблице 1 представлены рыночные доли тринадцати лидирующих в этом секторе банков за 2013-2015 гг.

Таблица 1 - Данные о выданных ссудах предприятиям и организациям тринадцатью лидирующими в данном секторе банками и их долях на кредитном рынке за 2013-2015 гг.

Название банка	Ноябрь,2015 , тыс. рублей	% в группе	Ноябрь,2 014, тыс. рублей	% в группе	Ноябрь,2 013, тыс. рублей	% в групп пе
Сбербанк России	10 741 840 588	0,42	9 512 897 099	0,44	7 546 260 137	0,44
ВТБ	3 737 317 569	0,14	2 901 210 109	0,14	2 378 991 693	0,14
Газпромбанк	2 977 131 492	0,12	2 458 799 618	0,11	2 031 051 396	0,12
ФК Открытие	1 966 712 881	0,08	587 369 744	0,03	449 740 501	0,03
Россельхозбан к	1 322 439 536	0,05	1 172 034 569	0,05	978 568 828	0,06
Альфа-банк	1 223 350 565	0,05	1 100 943 738	0,05	854 704 024	0,05
Банк Москвы	839 474 443	0,03	910 392 124	0,04	765 499 180	0,04
ЮниКредитБа нк	681 080 067	0,03	578 503 914	0,03	405 183 422	0,02
Промсвязьбанк	676 047 226	0,03	585 598 875	0,03	386 171 682	0,02
Московский Кредитный Банк	530 543 781	0,02	257 296 669	0,01	229 924 293	0,01

Продолжение таблицы 1

Райффайзенбанк	374 563 409	0,01	369 031 820	0,02	270 053 740	0,02
Банк «Санкт-Петербург»	271 142 423	0,01	247 558 593	0,01	234 646 997	0,01
Россия	264 721 280	0,01	293 102 305	0,01	192 249 995	0,01
Норде Банк	261 254 120	0,01	232 802 721	0,01	180 361 110	0,01
СУММА	25 867 619 380	1,00	21 207 5 41 898	1,00	16 903 406 998	1,00

Из таблицы видно, что на протяжении всего анализируемого периода неоспоримым лидером по выдаче кредитов организациям и предприятиям остается «Сбербанк».

В 2015 году первенство по прежнему у «Сбербанка», однако его доля сократилась в результате улучшений позиций ФК «Открытие». Лидирующей тройкой на момент 1 ноября 2015 года являются: «Сбербанк» (42%), «Газпромбанк»(14%), «Россельхозбанк» (11%).

В современных условиях важнейшим направлением активизации социально-экономического развития РФ становится стимулирование малого и среднего бизнеса, в дальнейшем МСБ. В России уровень развития относящихся к сектору МСБ значительно уступает схожим зарубежным субъектам предпринимательства.

Доступ на рынке инвестиционных займов для данной категории хозяйствующих субъектов фактически закрыт. Об этом свидетельствуют данные таблицы 2 и рисунка 3, отражающие объемы кредитования российских субъектов малого и среднего предпринимательства.

Таблица 2 - Объем кредитования ,предоставленного субъектам малого и среднего предпринимательства в период 2013-2015 гг.

Год	Объем предоставленных кредитов, млн. руб.	В том числе, объем кредитов индивидуальным предпринимателям
2013	7 178 548	616 740
2014	6 900 064	533 344
2015	4 856 485	275 306

Рассмотрим распределение объемов кредитования для субъектов малого и среднего бизнеса в 2015 году в разных странах.

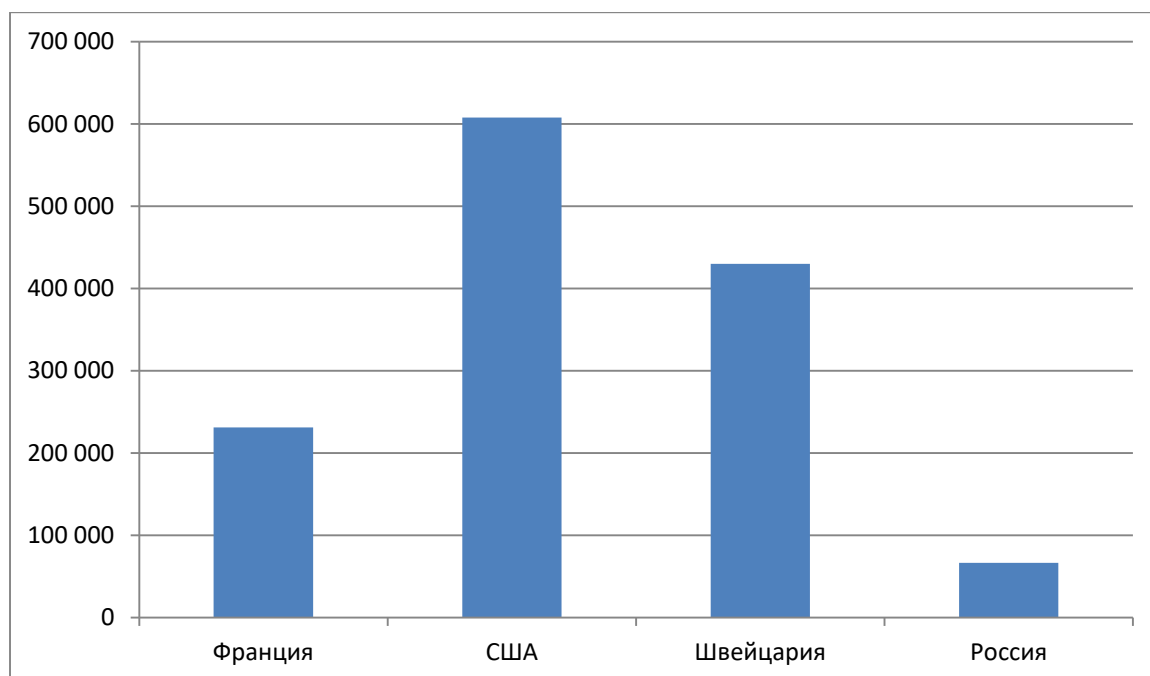


Рисунок 3 - Объемы кредитования, предоставленные в различных странах для субъектов малого и среднего бизнеса в 2015 году, млн. долл. США

Подобное положение дел ограничивает развитие МСБ в России.

Ключевым фактором, обуславливающим ограниченный доступ к кредитам, многие авторы признают «теневую» экономическую деятельность юридических лиц. По отдельным оценкам, в период 2010-2015 года она достигла 48% (рисунок 4).

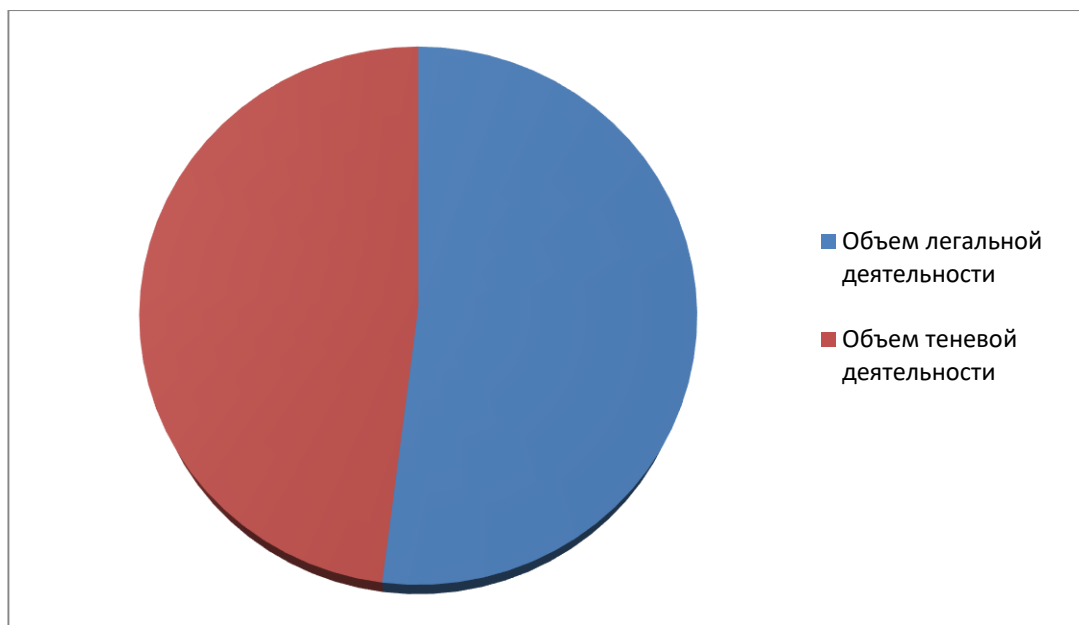


Рисунок 4 - Соотношение легальной и теневой экономической деятельности юридических лиц в России

Осуществление «теневой» деятельности связано с избыточной для этой категории хозяйствующих субъектов налоговой нагрузки.

Также рассмотрим в динамике изменения объемов кредитования отечественных предприятий, просроченной задолженности и количества существующих банков за последние 5 лет (табл.3).

Таблица 3 - Динамика объемов кредитования предприятий (нефинансовых организаций) в России за 2012-2016 гг. [55].

Год	Количество Банков	Объем кредитования		
		Кредиты выданные нефинансовым организациям, всего млрд руб.	В том числе просроченная задолженность	
			Млрд руб.	% к общему объему.
2012	1 004	15 678,2	735,2	4,6
2013	956	19 971,4	924,1	4,1
2014	923	22 499,2	933,7	4,2
2015	834	29 536,0	1 250,7	4,2
2016	733	33 300,9	2 075,9	6,2

Данные таблицы показывают, что за анализируемый период произошло значительное сокращение количества Банков в России. Особенно резкое сокращение произошло в 2015 году, когда был закрыт 101 Банк. Не смотря на данную тенденцию, объемов выданных кредитов продолжал расти (за 2014 год-увеличение на 7036,8 млрд.руб.). Вместе с тем рос и уровень просроченной задолженности.

Динамика средневзвешенной процентной ставки по срокам кредитования представлена в таблице 4.

Таблица 4 - Средневзвешенные процентные ставки по кредитам, предоставленным кредитными организациями нефинансовым организациям в рублях на различный срок в 2010-2015 гг., %

Сроки кредитования	Годы					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
До годы	10,8	8,5	9,1	9,5	11,1	16,1
Свыше года	12,0	10,4	11,2	11,5	11,6	15,2

2015 г. уже демонстрирует высокое значение данного показателя (по приведенным периодам кредитования соответственно 16,1 и 15,2%). Отмеченное негативно скажется на кредитовании реального сектора экономики и не даст стабильного и устойчивого его развития.

Из представленных данных видно, что наибольшей изменчивостью значений по частным датам характеризуется задолженность по полученным кредитам и займам. У Банков большая зависимость от крупных заемщиков и высокая доля теневой экономики (48%). Приведенные данные отражают неустойчивость функционирования финансового сектора, воздействия большого круга факторов, что закономерно определенным образом отражается и на состоянии реального сектора экономики.

2. АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ ВТБ 24 (ПАО)

2.1 Организационно-экономическая характеристика ВТБ 24 (ПАО)

ВТБ 24 является одним из самых динамично развивающихся банков России, входит в десятку крупнейших банков страны. Входит в международную банковскую группу ВТБ и специализируется на обслуживании физических лиц и юридических лиц.

ВТБ 24 (Публичное акционерное общество) (ранее именовался - Закрытое акционерное общество «Коммерческий банк развития предпринимательской деятельности «ГУТА-БАНК») создан на основании постановления всеобщего собрания Участников Коммерческого банка развития предпринимательской деятельности «ГУТА-БАНК» (общество с ограниченной ответственностью) (протокол №77 от 31 марта 2000 года о преобразовании общества) [51].

Банк является правопреемником КБ «ГУТА-БАНК» ООО по всем его правам и обязанностям в соответствии с передаточным актом. До 16 июля 2004 года Банк входил в состав группы аффилированных компаний – «Группа «Гута», исполняя функции главного расчетного центра Группы. Летом 2004 года, в результате «мини-кризиса» на банковском рынке, Банк столкнулся с проблемой ликвидности. Недостаток ликвидных средств отрицательно повлиял на способность Банка исполнять все обязательства по платежам клиентов в установленный период. Так как владельцы Банка - «Группа «Гута» не смогли в необходимом объеме объединить ресурсы с целью своевременного возобновления ликвидности Банка, 16 июля 2004 г. ими было подписано соглашение о продаже контрольного пакета акций Банка (85,81%) ОАО Внешторгбанк. Таким образом, «Группа «Гута» утратила контроль над Банком 16 июля 2004 года [52].

Невзирая на кризис ликвидности 2004 года, а еще связанный с ним отток клиентуры и понижение объема операций, Банку удалось не только возобновить утраченные позиции, но и значительно повысить кредитный портфель и ресурсную базу.

25 марта 2005 года Наблюдательным советом ОАО Внешторгбанк была утверждена стратегия развития ЗАО «КБ «ГУТА-БАНК», согласно с которой на базе Банка был создан специализированный розничный банк, концентрирующийся на обслуживании и кредитовании населения и юридических лиц в рамках группы ВТБ.

Группа ВТБ – российская финансовая группа, включающая более 20 кредитных и финансовых компаний, работающих во всех основных сегментах финансового рынка. Группа ВТБ построена по принципу стратегического холдинга, что предусматривает наличие единой стратегии развития компаний Группы, единого бренда, централизованного финансового менеджмента и управления рисками, унифицированных систем контроля. Группа ВТБ содействует развитию международного сотрудничества и продвижению российских предприятий на мировом рынке. Основным акционером Банка ВТБ является государство, которому принадлежит 60,9% голосующих акций, или 45% от уставного капитала Банка ВТБ.

В рамках принятой стратегии развития и в согласовании с решением совместного собрания акционеров от 6 июня 2005 года ЗАО «КБ «ГУТА-БАНК» был переименован в ЗАО Внешторгбанк Розничные предложения. На розничном рынке его работа осуществлялась с использованием торговой марки «Внешторгбанк 24». Создание специализированного розничного банка, а не просто специального подразделения, разрешило сфокусировать усилия на работе с частными лицами и малым бизнесом, создать структуру, отвечающую потребностям клиентов, и оперативно реагировать на их запросы. Внешторгбанк 24 начал предоставлять целый спектр розничных банковских продуктов и услуг: выпуск банковских карт, потребительское и

ипотечное кредитование, услуги дистанционного управления счетами, кредитные карты со льготным периодом, срочные вклады, аренда сейфовых ячеек, денежные переводы. Доля услуг первоначально стала предоставляться клиентам Банка в круглосуточном режиме с применением современных телекоммуникационных технологий.

В течение первого года работы было фактически завершено мигрирование розничного бизнеса Внешторгбанка во Внешторгбанк 24.

На протяжении первого года работы Банк успешно решил три главные задачи, поставленные перед ним: создание новых розничных продуктов, расширение сети и объемов продаж, увеличение капитализации, и как следствие, вошел в число лидеров рынка розничных финансовых услуг .

Первыми розничными продуктами, предложенными Внешторгбанком 24, были кредитование покупателей автомобилей и экспресс-автокредитование. С 1 августа 2005 года в Банке начала работать новая линейка срочных вкладов, в апреле 2006 года она была радикально модернизирована.

Внешторгбанк 24 показал себя крупным игроком на рынке ипотечного кредитования. Со временем программа ипотечного кредитования улучшалась – значительно увеличен срок кредитования, был отменен первоначальный взнос по определенным ипотечным кредитам. Помимо этого, Банк начал рефинансировать ранее выданные ипотечные кредиты, а кроме этого выдавать нецелевые кредиты под залог имеющегося жилья.

Большой популярностью у клиентов Внешторгбанка 24 пользовались кредитные карты и потребительские кредиты.

Также, Банк стал фаворитом на рынке кредитования малого бизнеса. Реализуя специализированную Программу кредитования малого бизнеса, Внешторгбанк 24 на протяжении первого года работы улучшил условия получения кредитов для индивидуальных предпринимателей. В 20 регионах России Банк приступил к совместной работе с местными администрациями

в рамках региональных национальных проектов по поддержке малого предпринимательства.

Внешторгбанку 24 за первый год работы удалось существенно увеличить капитализацию. Были проведены две дополнительные эмиссии акций, в ходе которых уставный капитал Банка был повышен более чем в три раза.

В 2005 - в середине 2006 гг. Банк прошел реструктуризацию, приобрел дополнительный капитал от материнского банка, получил новое название и новую команду менеджеров. 24 октября 2006 года началась смена бренда Внешторгбанка 24 на ВТБ 24. Ребрендинг явился составляющей общего процесса перехода на новый бренд всех банков, входящих в Группу ВТБ. Для клиентов ребрендинг - это возможность получения профессионального финансового сервиса по всему миру, улучшение качества обслуживания.

Основным акционером ВТБ 24 является Банк ВТБ (99,9269% акций). Уставный капитал ВТБ 24 по состоянию на 1 января 2017 вырос на 9 409 594 тыс. рублей и на конец отчетного года составил 113 382 594 тыс. рублей. Объем собственных средств (капитал) Банка вырос на 10% до 294 514 824, на аналогичную дату предыдущего года этот показатель составлял 266 954 824 тыс. рублей.

Банк имеет генеральную лицензию, выданную Центральным банком Российской Федерации на проведение банковских операций в рублях и в иностранной валюте с юридическими и физическими лицами, лицензию на осуществление операций с драгоценными металлами, лицензию на осуществление дилерской деятельности, лицензию на осуществление депозитарной деятельности, лицензию брокера на рынке фьючерсов и опционов т.д. Банк принимает вклады от населения, предоставляет кредиты, осуществляет платежи в России и за рубежом, проводит операции с ценными бумагами и валютнообменные операции, а также предоставляет банковские услуги коммерческим предприятиям и физическим лицам.

С 2005 года Банк участвует в системе обязательного страхования банковских вкладов. Деятельность такой системы предусмотрена федеральными законами и нормативными актами, а ее руководство осуществляется Государственной корпорацией «Агентство по страхованию вкладов». По вкладам в банке, в отношении которого наступил страховой случай, а именно банкротство или отзыв лицензии Банка России.

В конце 2013 года Группа завершила процесс объединения ОАО «ТрансКредитБанк» и его дочерних компаний.

Головной офис Банка находится в г. Москве. Юридический адрес Банка: РФ 101000 г. Москва, Мясницкая ул., д. 35.

На сегодняшний день ВТБ 24 - один из крупнейших российских банков. ВТБ 24 предлагает клиентам целый спектр банковских продуктов, принятых в мировой финансовой практике, и реализуются они через обширную сеть филиалов. В данное время сеть банка формируют 1086 филиалов, дополнительных и операционных офисов в 75 регионах, расположенных на территории РФ [51].

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА» ВТБ 24 входит в ТОП-20 банков по размеру кредитного портфеля ЮЛ и ИП на 1.12.2015 г.

Таблица 5 - ТОП-20 Банков по размеру кредитного портфеля

Наименование Банка	Кредиты организациям, всего млн. руб.	Кредиты организациям, до востребования, млн.руб.	Кредиты организациям, до 1 года, млн. руб.	Кредиты организациям, от 1 до 3 лет, млн. руб.	Кредиты организациям, свыше 3 лет, млн. руб.	Доля кредитов организациям в кредитном портфеле, (%)
1.ПАО Сбербанк	11 712 737	13 095	1 417 239	2 763 878	7 515 524	73.99
2.Банк ВТБ (ПАО)	4 207 279	7 874	1 232 591	596 874	2 369 939	100.00

Продолжение таблицы 5

3.Банк ГПБ (АО)	3 008 697	1.2	682 620	583 656	1 742 418	91.21
4.ПАО Банк «ФК Открытие»	2 017 264	51 559	1 551 932	109 092	304 679	98.17
5.АО «Россель хозбанк»	1 369 337	0.0	486 331	109 092	304 679	98.17
6.АО «АЛЬФА- БАНК»	1 248 567	11 788	303 672	389 306	543 799	83.43
7.ОАО «Банк Москвы»	841 186	7 394	7 394	58 384	333 071	79.06
8.АО ЮниКредит Банк	698 801	0.0	120 375	174 760	403 665	84.56
9.ПАО «Промсвязьбанк»	675 852	2 969	240 262	150 010	282 610	88.57
10.ОАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК»	582 008	2 344	300 265	133 181	146 217	82.93
11.АО «Райффайзенбанк»	374 372	2 883	83 610	65 832	222 045	67.97
12.ПАО Банк «Санкт- Петербург»	267 588	1 526	65 555	73 967	135 539	83.72
13.ПАО РОСБАНК	275 844	362.8	111 444	94 171	69 865	59.67
14.ОАО АБ «Россия»	272 970	19.5	97 790	93 474	81 868	97.31
15.АО «Нордеа Банк»	269 349	0.0	6 157	28 065	235 127	92.64
16.ПАО БАНК «ЮГРА»	244 402	0.0	32 446	68 815	143 140	99.79
17.ВТБ 24 (ПАО)	237 157	0.0	76 027	42 805	118 323	14.77
18.ПАО «АК БАРС» БАНК	199 511	1.4	74 316	13 909	11 284	82.01
19.ПАО МОСОБЛБАНК	198 045	0.0	149 346	11 236	37 462	97.89
20.АО «РОСТ БАНК»	194 725	0.0	89 718	19 114	85 893	96.67

ВТБ 24 занимает 17 место, а ВТБ входит в тройку лидеров и занимает 2 место.

Численность сотрудников Банка по состоянию на 2016 и 2017 года составляла 30 000 чел. и 32 060 чел. соответственно.

Банк основан с целью извлечения дохода при осуществлении банковских операций. ВТБ 24 специализируется на оказании банковских услуг и кредитовании физических и юридических лиц. Поскольку кредитная организация – эмитент входит в банковскую группу ВТБ.

ВТБ 24 предлагает клиентам широкий спектр банковских продуктов, принятые в международной финансовой практике: депозиты, кредитование наличными, автокредитование, банковские карты, ипотеки и др. Далее рассмотрим их подробнее [51].

1. Депозиты

Банк завершил оптимизацию продуктового предложения. Новая линейка вкладов была внедрена в ВТБ2 4-Онлайн. Вклады старой линейки в течение года поэтапно выводились. Таким образом, продуктовый ряд стал удобнее и понятнее. В отчетном году ВТБ 24 начал активно предлагать клиентам накопительный счет. Продукт позволяет одновременно и выгодно копить и свободно распоряжаться своими средствами.

В 2015 г. ВТБ 24 выступал в качестве банка-агента в рамках выплаты страхового возмещения вкладчикам следующих банков: Банк Город (АО),Ренессанс (ООО КБ),Балтика (ПАО АКБ) и т.д. Было выплачено вкладчикам 12 кредитных организаций. Общий объем выплат за 2015 г. составил 123 млрд руб. Это в 2,4 раза больше, чем годом ранее (50 млрд руб.). Выплаты получили около 400 тыс. вкладчиков «лопнувших» банков. Порядка 40% выплаченных средств размещено во вклады в ВТБ 24.

В 2015 г. ВТБ 24 неоднократно пересматривал процентные ставки по вкладам в соответствии с рыночной конъюнктурой. В течение отчетного года на российском рынке в основном преобладала тенденция к снижению доходности вкладов в связи со стабилизацией экономической ситуации в стране.

2. Кредитование наличными

ВТБ 24 в 2015 году полностью обновил продуктовую линейку кредитования наличными. Перед банком стояла задача сформировать

продуктовое предложение с ярко выраженными ключевыми преимуществами продукта, а так же упростить продуктовый ряд. В результате запуска обновленной линейки продуктов ВТБ 24 зафиксировал 1,5-кратный рост количества обращений клиентов

В 2015 г. ВТБ 24 выдал почти 500 тыс. кредитов наличными на общую сумму 153,8 млрд рублей. Доля банка в общем объеме выданных кредитов на рынке на конец отчетного года достигла 13,45%.

3. Автокредитование

В 2015 г. рынок продаж новых автомобилей в РФ снизился до минимального значения с 2010 г., некоторые из автопроизводителей прекратили деятельность в России. Несмотря на негативные тенденции на рынке, ВТБ 24 сохранил лидирующую позицию в автокредитовании, объем портфеля на 01.01.2016 г. составил 93 млрд руб., доля банка составила 13,5%. Наибольший спрос на автокредиты ВТБ 24 в 2015 г. был в Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Краснодаре и Тюмени.

Таблица 6 – Объем выдачи автокредитов в разных регионах

Регион	Объем выдачи (млрд руб.)	Доля, %
Москва	8,9	25,5%
Санкт-Петербург	2,7	7,6%
Казань	1,7	5,0%
Краснодар	1,4	4,1%
Тюмень	1,4	4,0%

Меры по развитию автокредитования:

- С участием банка была запущена государственная программа субсидирования автокредитов, в декабре 2015 г. Каждый пятый кредит по госпрограмме выдавался ВТБ 24.
- Был дан старт сотрудничеству с новыми автопроизводителями — в отчетном году запущены совместные проекты с компаниями Volvo, Cadillac, Honda, Opel, Navai.

- Предложен новый продукт — автокредитование с остаточным платежом, один из наиболее распространенных в Европе форматов покупки автомобиля.
- В партнерском канале производителей и дилеров запущена схема прямого субсидирования процентных ставок по автокредитам. Программа позволяет формировать выгодные для покупателей условия кредитования с фиксацией в кредитном договоре. Ставки кредитования по программам прямого субсидирования находились в диапазоне 5,9–11,0%.
- Запущены новые пакеты сервисных услуг, включающие в себя опции банковского обслуживания и автомобильных «ассистансов».
- Оптимизированы операционные процессы: введена в действие процедура регистрации залогов в нотариате, балансовые выдачи в выходные дни.

4. Банковские карты. дебетовые и кредитные.

По итогам 2015 г. портфель банковских карт ВТБ 24 составил порядка 16 млн действующих карт. Основными драйверами роста портфеля стали зарплатные проекты, новая линейка кредитных карт и пакетов услуг.

В июне 2015 г. запущена линейка розничных пакетов услуг, ориентированная на ежедневное банковское обслуживание и управление финансами. Ввод пакетов услуг позволил во втором полугодии нарастить продажи дебетовых карт в 3,2 раза. По итогам 2015 г. продажи розничных пакетов услуг составили около 253 тыс. шт., а объемы продаж вышли на стабильный уровень — более 20 тыс. шт. в неделю.

В отчетном году банк привлек на обслуживание 768 тыс. зарплатных клиентов с доходом от 15 тыс. руб., общее количество активных зарплатных карт достигло 4,5 млн штук. Было заключено 4,9 тыс. новых договоров на реализацию зарплатных проектов, в том числе такие крупные федеральные холдинги, как: «Башнефть», МВД, МЧС, Минздрав, Евраз, подразделения РЖД, не входящие в миграцию из экс-ТКБ. По состоянию на конец года количество организаций, выплачивающих сотрудникам заработную плату на карты ВТБ 24, составило порядка 40 тысяч. В 2016 году было

привлечено 1 млн. новых клиентов на зарплатное обслуживание. За 2016 год банком эмитировано более 360 тыс. зарплатных карт НПС «МИР».

5. Ипотека

По итогам 2015 г. ВТБ 24 выдал более 106 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 198,4 млрд рублей. Ипотечный портфель банка достиг 780 млрд рублей, продемонстрировав годовой прирост на уровне 10%. По состоянию на конец года ипотечный портфель ВТБ 24 насчитывал 554 тыс. действующих ипотечных кредитов. Доля банка на рынке жилищного кредитования страны на конец отчетного года достигла 19,3%.

В 2016 году Банк выдал более 153 тысяч ипотечных кредитов, по состоянию на конец 2016 года ипотечный портфель Банка составил 636 тысяч действующих ипотечных кредитов.

б. Кредитование и обслуживание малого и среднего бизнеса.

В 2015 г. ВТБ 24 продолжил активное развитие в сегменте малого бизнеса (далее — МБ). Клиентская база МБ увеличилась на рекордный за последние четыре года показатель в 21%, составив 347 тыс. клиентов. Банк также продолжил наращивание портфеля привлеченных средств малого бизнеса. Объем портфеля увеличился на 37% и составил порядка 308 млрд руб., впервые превысив объем кредитного портфеля МБ.

«Сокращение объема выданных кредитов МСБ в 2016 году замедлилось, показав снижение на 3% против 28% по итогам 2015 года», — говорится в исследовании «Кредитование малого и среднего бизнеса в России по итогам 2016 года: топ-30 снова в деле», подготовленном рейтинговым агентством RAEX (Эксперт РА).

«Снижение процентных ставок способствовало росту спроса на заемные ресурсы со стороны предпринимателей: число заявок на кредит увеличилось почти в 1,5 раза по сравнению с данными за 2015 год. Согласно исследованию, если в 2015 году на рынке кредитования МСБ наблюдалось усиление роли небольших и средних игроков, то в 2016 году крупные Банки вернули свои позиции. За прошедший год банки из топ-30

увеличили объем выдач на 19%, а остальные, напротив, сократили на 22%. На протяжении 2016 года доля просроченной задолженности держалась на уровне рекордных 14-15%. Однако, как отмечают аналитики, если в 2015 году повышение уровня проблемных кредитов было связано прежде всего с ростом объема просроченной задолженности, то в 2016-м величина просрочки в абсолютном выражении показала снижение на 5%.

Таблица 7 - Рэнкинг банков по величине кредитного портфеля МСБ на 01.01.2017 г.

Место в рэнкинге		Наименование банка	Объем кредитного портфеля МСБ, млн руб.		Темп прироста кредитного портфеля МСБ за период с 01.01.2016 по 01.01.2017, %
на 01.01.17	на 01.01.16		На 01.01.17	На 01.01.16	
1	1	ПАО Сбербанк	961 604	993 818	-3
2	-	АО "Россельхозбанк"	505 451	584 180	-13
3	2	ВТБ 24 (ПАО)	176 316	144 334	22
4	3	ПАО "МИНБанк"	85 955	89 619	-4
5	5	ПАО "Банк "Санкт-Петербург"	63 807	66 253	-4
6	6	ПАО "АК БАРС" БАНК	50 498	50 521	0
7	7	ТКБ БАНК ПАО	45 877	48 313	-5
8	14	Банковская группа БИНБАНКа	44 044	31 838	38
9	19	ПАО "МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК"	42 851	20 260	112

Продолжение таблицы 7

10	8	ПАО "Промсвязьбанк"	41 770	46 639	-10
11	9	АКБ "Инвестторгбанк" (ПАО)	38 179	40 193	-5
12	11	АО "Райффайзенбанк"	37 575	34 539	9
13	17	КБ "Кубань Кредит" ООО	33 871	29 695	14
14	10	ПАО Банк "ФК Открытие"	33 305	38 432	-13
15	21	АО "ГЛОБЭКСБАНК"	29 335	17 454	68
16	16	ПАО КБ "Центр- инвест"	28 494	30 337	-6
17	12	КБ "ЛОКО-Банк" (АО)	27 325	34 510	-21
18	15	АО "Банк Интеза"	22 145	30 529	-27
19	37	ПАО СКБ Приморья "Примсоцбанк"	18 061	15 851	14
20	18	ПАО Банк ЗЕНИТ	17 970	16 439	9

По данным таблицы видно, что ВТБ 24 в 2017 году занимает 3 место, а в 2016 году занимал 2 место по величине кредитного портфеля МСБ. Прирост кредитного портфеля по данным РАЕХ («Эксперт РА») составил 22%.

7. Платежи и переводы

ВТБ 24 продолжает развивать платежные сервисы и денежные переводы. Число операций физических лиц — клиентов банка по оплате услуг различных организаций — в 2015 г. достигло 50 млн штук,

увеличившись по сравнению с 2014 г. на 29%. Комиссионный доход относительно предыдущего года вырос на 83% и составил 858,5 млн руб.

8. Инвестиционные услуги.

ВТБ 24 прочно удерживает свои позиции в числе лидеров среди брокерских компаний и банков, оказывающих брокерские услуги. Банк занимает первое место по числу зарегистрированных клиентов и третье место по числу активных клиентов на Московской фондовой бирже.

Объем клиентских операций ВТБ 24 на рынке акций в 2015 г. составил более 1 015 млрд рублей, а в 2016 году составил более 2 121 млрд рублей, в результате чего банк занял шестое место в рейтинге Московской фондовой биржи.

Объем клиентских операций Банка на внебиржевом рынке с иностранными ценными бумагами составил 725 млн. долларов США (в сравнении с 2015 годом рост в 2,3 раза).

Объем клиентских операций Банка на рынке фьючерсов и опционов Московской Биржи составил более 4,3 трлн рублей (в сравнении с 2015 годом рост на 15%).

Объем клиентских операций Банка на международном валютном рынке в 2016 году составил более 153 млрд долларов США, включая сделки типа SWAP.

В 2016 году Банк учредил дочернюю компанию ООО «ВТБ 24 Форекс», получившую лицензию профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление деятельности форекс-дилера.

9. Аренда сейфовых ячеек

Банк предоставляет клиентам возможность арендовать индивидуальные банковские сейфы для хранения ценностей, а также для проведения расчетов по различным сделкам, в том числе по ипотечным сделкам с участием ВТБ 24.

Услуга аренды индивидуальных банковских сейфов предоставляется как физическим, так и юридическим лицам. Для доступа к индивидуальному банковскому сейфу может быть оформлена доверенность.

В 2015 г. ВТБ 24 открыл 37 новых офисов, оборудованных депозитариями индивидуальных банковских сейфов. Общее количество офисов с сейфовыми ячейками на конец отчетного года составило более 250, они оборудованы более чем 60 тыс. индивидуальных сейфов различных размеров.

10. Монеты и драгоценные металлы

ВТБ 24 предоставляет возможность открытия обезличенных металлических счетов в четырех видах металлов: золото, серебро, платина, палладий. В 2015 г. было продано более 60 тыс. монет из драгоценных металлов. Ассортимент монет ВТБ 24 насчитывает более 400 видов иностранного и российского производства. Спросом пользуются все виды монет из драгоценных металлов — инвестиционные, памятные, иностранные. По состоянию на 01.01.2016 г. количество активных счетов, открытых в обезличенном металле в 499 офисах банка, превысило 17 тыс. шт.

11. Услуги состоятельным клиентам

ВТБ 24 продолжил активное привлечение клиентов на премиальную модель обслуживания. В течение года оформлено более 200 000 пакетов «Привилегия», при этом более 60% клиентов обслуживаются бесплатно как держатели соответствующих объемов бизнеса в банке. В конце 2015 г. введено специальное предложение для «зарплатников»: клиентам с определенным уровнем дохода в качестве зарплатной карты может быть оформлена карта категории Black Edition/Signature. Оформив такой продукт, клиенты получают полноценный пакет «Привилегия», включающий в себя обслуживание у персонального менеджера, преференции по услугам ВТБ 24 и широкий набор сервисов.

12. Открытие и ведение счетов юридических лиц

Количество счетов ,открытых на основании договора Банковского счета, юридическим лицам не являющимся кредитными организациями, и индивидуальным предпринимателем ,используемых для платежей в рублях ,в течении года выросло на 19% и по результатам отчетного года превысило 370 тысяч.

Коллектив банка придерживается ценностей и принципов международной финансовой группы ВТБ. Одна из главных задач группы – поддержание и совершенствование развитой финансовой системы России.

Программа развития 2015 г. Была ориентирована на развитие инфраструктуры обслуживания состоятельных клиентов. В течении года ВТБ 24 открыл 60 офисов продаж, 43 из которых содержат зоны обслуживания состоятельных клиентов.

В течении 2015 г. Также реализована программа закрытия малоэффективных, неформатных офисов, было закрыто 80 офисов продаж.

Организационная структура офисов ВТБ 24 стандартная, она приведена на рисунок 5 [53].



Рисунок 5 - Организационная структура офиса ВТБ 24

Как видно из рисунка 5 организационная структура ВТБ 24 может быть охарактеризована как функциональная. Руководство работой анализируемого отделения банка возложено на Управляющего банком, который имеет Первого заместителя и двух заместителей.

Отдел бухгалтерского учета и отчетности офиса обеспечивает контроль за использованием собственных и привлеченных ресурсов и управление ими, контроль за состоянием, наличием и движением имущества банка, обеспечение полной достоверной и своевременной информации о состоянии расчетов с контрагентами, ценных бумаг, финансовых обязательств, финансовых результатов банка и резервов.

Задачей Отдела переводов и расчетов ВТБ 24 является ведение счетов отделений и обеспечение проведения всех расчетных операций, в т.ч. внутрибанковских.

Экономический отдел осуществляет функции сбора и обобщения экономической информации в целом по отделению банка, оценки исполнения всех финансовых нормативов деятельности отделения; анализа финансово-хозяйственной деятельности; обнаруживает причины, оказывающие воздействие на прибыль и устанавливает тенденции ее увеличения; исследует результативность совершенных действий и оказанных услуг физическим и юридическим лицам.

Отдел кредитования генерирует и анализирует информацию о выданных кредитах в целом по отделению, изучает кредитные заявки и производит выдачу кредитов по решению Кредитного комитета, осуществляет контроль за использованием и возвратом кредитов.

Юридический гарантирует правовое обеспечение деятельности ВТБ 24 в целом и каждого дополнительного офиса.

Отдел вкладов осуществляет сбор, обобщение, систематизацию и координацию работ по обслуживанию всех клиентов банка (юридических и физических лиц).

Отдел ценных бумаг выполняет аналитическую работу по операциям банка с ценными бумагами, обобщает и исследует данные согласно выполненным операциям, проводит действия, связанные с продажей, покупкой, хранением ценных бумаг.

При классификации рисков ВТБ 24 следует рекомендациям Банка России, выделяя следующие виды рисков:

- кредитный риск;
- стратегический риск
- операционный риск;
- риск потери ликвидности;
- правовой риск;
- риск потери деловой репутации;
- рыночный риск (включая фондовый, валютный, процентный).

Функционирующая в Банке система управления рисками построена с учетом рекомендации Базельского комитета согласно банковскому надзору и регулированию. При построении бизнес- процессов Банком определяются точки возникновения всех видов риска, степень их концентрации, приемлемый уровень риска, а также разрабатываются мероприятия по их минимизации и методы контроля.

За 2015 года активы банковского сектора выросли на 6,9% и по состоянию на 01.01.2016 года составили 82 999,7 млрд рублей. По итогам 2016 года активы банковского сектора сократились на 3,5% и на 01..01.2017 года составило 80 063 млрд рублей.

Портфель кредитов, предоставленных физическим лицам, за отчетный год сократился на 5,7% и на 01.01.2016 г. составил 10 684,3 млрд рублей, а за 2016 год вырос на 1,1% и на 01.01.2017 года составило 10 804 млрд рублей.

Объем портфеля кредитов, предоставленных нефинансовым организациям, за 2015 год увеличился на 12,7% и составил 33 300,9 млрд рублей, за 2016 год сократился на 9,5% и составил 30 135 млрд рублей.

Прибыль банковского сектора за 2015 г. снизилась на 67,4% и составила 192 млрд рублей, за 2016 год составил 930 млрд рублей, что в 4,8 раза превышает прибыль предыдущего года. При этом прирост созданных кредитными организациями резервов на возможные потери составил 188 188 млрд рублей или 3,5% за 2016 год, в 2015 году резервы выросли на 1 352 млрд рублей или на 33,4%.

Темп прироста клиентских средств в 2015 году составил 18,5% в первую очередь за счет роста вкладов населения на 25,2%, за 2016 год вклады населения выросли на 4,2%, а также роста на 15,6% депозитов и средств на счетах организаций, в 2016 году депозиты и средства организаций на счетах снизились на 10,1%.

2.2 Анализ кредитования юридических лиц в ВТБ 24 (ПАО)

Программа кредитования юридических лиц является одной из популярных и востребованных на российском рынке банковских услуг.

Кредитные технологии ВТБ 24 позволяют проводить оценку кредитоспособности и принимать решение о предоставлении кредита в сжатые сроки.

Под кредитоспособностью клиентов следует понимать такое финансово-хозяйственное состояние хозяйствующего субъекта, которое дает уверенность в эффективном использовании заемных средств, способность и готовность заемщика вернуть кредит в соответствии с условиями договора. Изучение разнообразных факторов, которые могут повлечь за собой непогашение кредитов, или, напротив, обеспечивают их

своевременный возврат, составляют содержание банковского анализа кредитоспособности [51].

Для того, чтобы юридическому лицу получить кредит Банк выдвигает ряд требований:

- время нахождения юридического лица на рынке Российской Федерации должно быть не менее двух лет;
- обороты юридического лица должны пребывать на определенном уровне, поскольку именно от их объема зависит максимальная величина кредитной суммы;
- претендующая на получение кредита организация должна располагать идеальной кредитной историей [53].

Для рассмотрения заявки на получение займа юридическим лицом Банк ВТБ 24 запрашивает следующий пакет документов:

- заявочная анкета;
- учредительные документы (оригиналы и заверенные у нотариуса копии);
- документы, подтверждающие регистрацию юридического лица;
- свидетельства финансовой отчетности, характеризующие его хозяйственную деятельность;
- паспортные данные директора предприятия, учредителей (если они имеются) , главного бухгалтера и прочих представителей организации, располагающих правом подписи на финансовых отчетах предприятия [53].

ВТБ 24 активно кредитует юридические лица на вполне приемлемых для них условиях. Банк предлагает такие программы кредитования ,как экспресс-кредит, овердрафт ,оборотный кредит, инвестиционный кредит, целевой кредит, кредит на залоговое имущество, бизнес-ипотека [51].

Рассмотрим их более подробно:

1.Экспресс-кредит:

Кредиты «Коммерсант»:

Процентная ставка по кредиту - от 14%;

Сумма кредита - от 500 000-5 млн;

Обслуживание – комплексное;

Срок кредита - до 60 месяцев.

Пакеты «Коммерсант»:

Процентная ставка по кредиту - от 18,5%;

Сумма кредита - от 100 000-3 млн;

Обслуживание – не осуществляется;

Срок кредита - до 60 месяцев.

Преимущества кредитов «Коммерсант»

- оформление на владельца бизнеса или на компанию;
- без комиссий за оформление, выдачу, досрочное погашение;
- экспресс-решение по кредиту - 1 день;
- кредитование на любые цели;
- не требует залога и поручительства.

Преимущества пакетов «Коммерсант»

- сниженная ставка по кредиту «Коммерсант»;
- скидка на эквайринг (приём платёжных карт при оплате товаров и услуг), что позволит вам сократить затраты на инкассацию и увеличить обороты компании за счёт клиентов - держателей пластиковых карт;
- льготное обслуживание вашей компании в рамках зарплатного проекта;
- качественное расчётно-кассовое обслуживание вашей компании;
- кредитная карта «Коммерсант» для вашего повседневного пользования;
- бесплатное абонентское обслуживание в системе «Телебанк»;
- SMS-оповещения бесплатно о совершённых операциях вашими банковскими картами;
- бесплатная неэмбоссированная дебетовая карта для комфортного погашения кредита;
- упрощённый процесс оформления банковских продуктов.

2.Овердрафт - форма кредита, которая дает возможность незамедлительно осуществить нужные платежи в случае недоступности или недостаточности денежных средств на расчетном или текущем счете вашей компании в ВТБ 24. Основные преимущества программы: отсутствие залога и комиссий за выдачу; отсутствие обязательного ежемесячного обнуления счета; поэтапный перевод оборотов из других банков (до 90 дней); срок траншей - до 60 дней.

Условия предоставления:

- сумма кредита - от 850 000 рублей;
- процентная ставка - от 12,9% годовых;
- срок кредитования - 12 или 24 месяцев.

3.Оборотный кредит - предназначен для финансирования циклических производственных процессов, получения сезонных и торговых скидок при больших объемах закупок, а также для пополнения оборотных средств.

Основные преимущества программы:

- Гибкий подход к залоговому обеспечению (до 100% товар в обороте).
- Возможность не обеспечивать залогом до 15% суммы кредита.
- Индивидуальный график погашения кредита.

Формы предоставления:

- Разовый кредит - классическая форма кредитования с графиком погашения.
- Возобновляемая кредитная линия - кредит с возможностью неоднократного использования и погашения нескольких траншей в рамках установленных сроков и сумм.
- Невозобновляемая кредитная линия - кредит с возможностью единовременного использования и погашения траншей.

Условия предоставления:

- Срок кредитования - до 24 месяцев.
- Сумма кредита - от 4 000 000 рублей.
- Комиссия за оформление кредита - от 0,3%.

- Возможность не обеспечивать залогом до 25% суммы кредита.
- Залог - товары в обороте, оборудование, транспорт, недвижимость, залог третьих лиц, поручительство фонда поддержки малого предпринимательства.

4. Инвестиционный кредит - предусматривает направление кредитных средств на приобретение имущества (к примеру, автотранспорта или недвижимости), ремонт, строительство, а также развитие нового направления деятельности или расширение бизнеса.

Основные преимущества программы:

- Отсрочка погашения основного долга до 6 месяцев.
- Возможность не обеспечивать залогом до 15% суммы кредита.
- Длительный срок кредитования - до 10 лет.

Формы предоставления:

- Разовый кредит - классическая форма кредитования с графиком погашения.
- Невозобновляемая кредитная линия - кредит с возможностью единовременного использования и погашения нескольких траншей в рамках установленных сроков и сумм.

Условия предоставления:

- Срок кредитования - до 10 лет.
- Сумма кредита - от 850 000 рублей.
- Комиссия за оформление кредита - от 0,3%.
- Ставка - от 11,8%
- Залог - товары в обороте, оборудование, транспорт, недвижимость, залог третьих лиц, поручительство фонда поддержки малого предпринимательства.

5. Целевой кредит - кредит, выдаваемый банком на приобретение конкретного продукта. под залог оборудования, транспорта или спецтехники, приобретаемых у партнеров банка.

Основные преимущества программы:

- Срок кредитования до 5 лет.
- Возможность кредитования без аванса, при условии дополнительного залога.

- Отсрочка погашения основного долга до 6 месяцев.

Условия предоставления:

- Срок кредитования - до 60 месяцев.
- Сумма кредита - от 850 000 рублей.
- Комиссия за оформление кредита - от 0,3%.
- Аванс - не менее 15% стоимости приобретаемого имущества (для автотранспорта/спецтехники), не менее 35% от стоимости приобретаемого имущества (для оборудования).

Формы предоставления:

- Разовый кредит - классическая форма кредитования с графиком погашения.
- Невозобновляемая кредитная линия - кредит с возможностью единовременного использования и погашения нескольких траншей в рамках установленных сроков и сумм.

6. Кредит на залоговое имущество - это возможность приобрести на льготных условиях имущество, которое находится в залоге у банка и выставлено собственником на продажу.

Основные преимущества программы:

- Срок кредитования - до 10 лет.
- Залогом может служить приобретаемое имущество.
- Без комиссий за оформление и досрочное погашение.

Формы предоставления:

- Разовый кредит (кредит с графиком).
- Условия предоставления
- Сумма кредита - от 850 000 рублей.
- Первоначальный взнос - не менее 20% стоимости приобретаемого имущества.

Условия предоставления:

- Сумма кредита - до 150 млн руб.
- Первоначальный взнос - не менее 20% стоимости приобретаемого имущества.
- Срок кредитования- до 10 лет.

7.Бизнес-ипотека - программа, в рамках которой можно за счет кредитных средств банка приобрести в собственность коммерческую недвижимость любого назначения: офис, склад, торговое или производственное помещения под залог приобретаемого объекта недвижимости.

Условия кредитования:

- Форма кредитования - разовый кредит.
- Сумма кредита - от 4 000 000 руб.
- Срок кредитования - до 10 лет.
- Размер аванса - 15% от стоимости имущества.
- Предоставление отсрочки до 6 месяцев в погашении основного долга по кредиту.

Основные преимущества программы:

- Срок кредитования до 10 лет.
- Возможность кредитования без аванса, при условии дополнительного залога.
- Отсрочка погашения основного долга до 6 месяцев.

Анализ кредитного портфеля не является разовым мероприятием, а предполагает систематическое наблюдение за кредитной деятельностью Банка, ее изучения, позволяющего дать оценку структуры и качества банковских ссуд на определенную дату, а также в динамике и в сравнении со средне банковскими и нормативными показателям.

Рассмотрим чистую ссудную задолженность юридических лиц:

Таблица 8 - Объем и структура ссуд, ссудной задолженности юридических лиц за 2016-2017 гг.

№	Виды ссуд, ссудной и приравненной к ней задолженности	01.01.2017	01.01.2016
1.	Ссудная задолженность юридических лиц, Всего	219 619 540	221 062 977
1.1	Кредиты, предоставленные юридическим лицам-резидентам	200 069 207	188 870 976
	Из них:		
1.1.1.	Субъектам малого и среднего предпринимательства	77 237 543	89 244 697
1.1.2.	Индивидуальным предпринимателям	33 824 105	37 761 131
1.1.3.	Корпоративные кредиты	89 007 559	61 865 148
1.2.	Кредиты, предоставленные юридическим лицам-нерезидентам	6 359 462	12 741 696

Чистая ссудная задолженность за 2016 год выросла на 7% и по состоянию на 01.01.2016 г. ее величина была сформирована в объеме 2306,4 млрд рублей.

По итогам 2015 года банк ВТБ 24 занял 18 место (-2) в рейтинге российских банков по объемам кредитования малого и среднего бизнеса. По

состоянию на февраль 2016 года банк выдал кредитов на сумму 227,86 млрд руб., что на 11,61% меньше показателя 2015 года.

Для уменьшения просроченной ссудной задолженности Банку необходимо организовать комплекс мер, направленных на улучшение качества кредитного портфеля и сжатие количества рисков, таких, как полная или частичная невозвратность кредита и риска неполучения дохода.

Ниже представлена структура кредитования юридических лиц по отраслям за период 2016-2017 годы.

Таблица 9 - Отраслевая структура кредитного портфеля за 2016-2017 гг.

Отрасль	01.01.2017	01.01.2016	Темп прироста, %
Добыча полезных ископаемых	273 080	365 702	- 25%
Обрабатывающие производства	19 121 044	14 316 962	33%
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	350 472	177 785	97%
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1 113 695	1 067 343	4%
Строительство	8 138 896	8 140 168	-0,01%
Транспорт и связь	8 523 086	11 339 929	-24%
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	57 094 572	60 283 393	-5%
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	27 364 192	33 809 009	-19%
Прочие виды деятельности	108 915 695	85 637 382	27%

Крупнейшей отраслью в структуре кредитного портфеля является производство и распределение электроэнергии, газа и воды с приростом

97%. Сокращается кредитование добычи полезных ископаемых, а также транспорта и связи.

Структура кредитования юридических лиц по срокам погашения.

Таблица 10 - Структура кредитования юридических лиц по срокам погашения за 2016-2017 гг.

Срок погашения	01.01.01 2016	01.01.2017
До 30 дней	3 724 384	24 502 141
От 30 до 90 дней	11 953 767	13 661 624
От 180 дней до года	41 594 407	37 441 608
Свыше 1 года	113 516 000	123 373 230

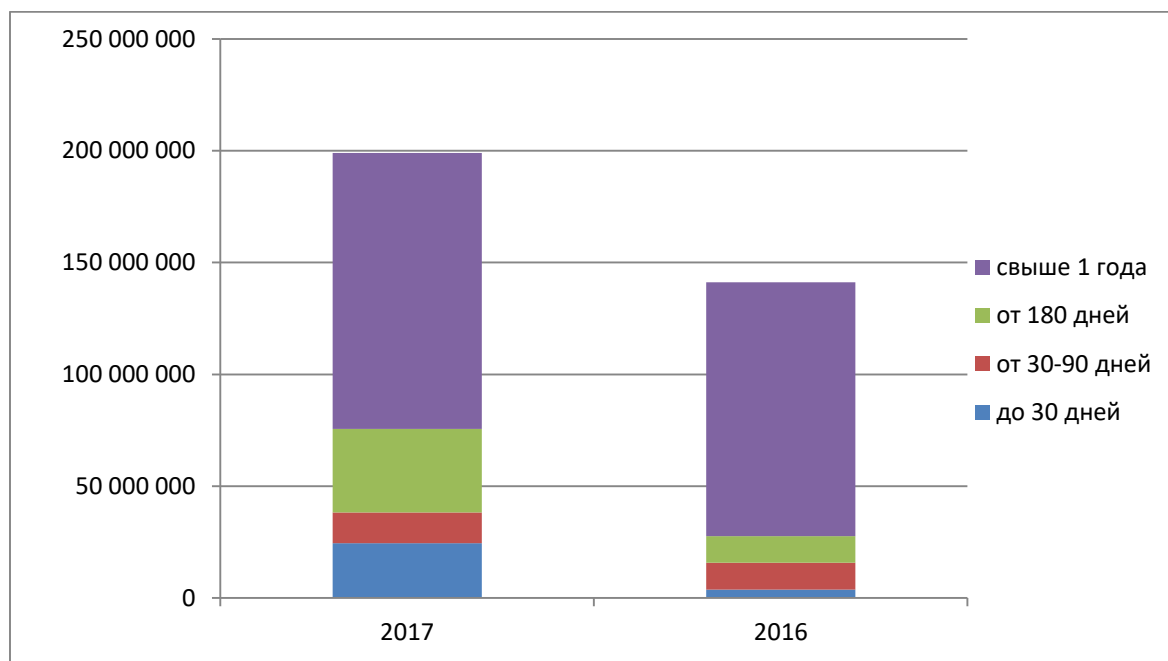


Рисунок 6 - Структура кредитования юридических лиц по срокам погашения, %

Большинство кредитов предоставляется на срок свыше 1 года.

Приведенные финансовые данные свидетельствуют о том, что, несмотря на активное наращивание кредитного портфеля в банковской системе возникло немало проблем. В первую очередь декапитализация

банковского сектора, вызванная ростом просроченной задолженности, которая в свою очередь влияет на условия кредитования юридических лиц.

В 2016 году наблюдалось активное развитие в системе дистанционных каналов. Был изменен интерфейс и добавлены дополнительные сервисы в мобильное приложение для бизнеса Ве_online, что повысило удобство и функциональность приложения для клиентов. Также стартовала продажа кредитов субъектам малого бизнеса через мобильный банк, объем выданных кредитов за 2016 год составил 0,9 млрд рублей.

За 2016 год Банк развивал механизмы взаимодействия с объектами государственной инфраструктуры. В рамках сотрудничества с АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» и АО «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства», а также кредиты на общую сумму 1,1 млрд рублей за счет привлеченных в 2016 году от Корпорации и Банка ресурсов.

Кроме того, в рамках государственной программы по предоставлению кредитных средств под поручительство Гарантийных фондов поддержки предпринимательства Банк осуществлял сотрудничество с 60 регионами; объем выданных в 2016 году кредитов, обеспеченных поручительством фондов составил 9,7 млрд рублей.

Основной задачей на 2017 год остается наращивание объемов продаж и увеличение доли рынка прежде всего за счет оптимизации внутренних бизнес-процедур, сопутствующих кредитному процессу, и предложения новых привлекательных продуктов.

В том числе:

- рост кредитно-гарантийного портфеля;
- увеличение выдач кредитно-гарантийных продуктов;
- качественный пересмотр технологий кредитования, оптимизация кредитного цикла;

- модернизация модели продаж и стандартов работы сети отделений;
- завершение оптимизации структуры сети обслуживания юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;
- проведение мероприятий по подготовке к обслуживанию клиентов малого бизнеса банка ТКБ.
- улучшение качества обслуживания клиентов;
- повышение лояльности и удержание действующих клиентов;
- управление рисками и проблемной задолженностью;

Кроме того, 14 декабря 2017 года Наблюдательным советом ВТБ была утверждена «Стратегия развития Группы ВТБ на 2017-2019 гг.» Новая стратегия Группы ВТБ основана на следующих приоритетах:

- повышение рентабельности бизнеса;
 - интеграция банковского бизнеса – объединение Банка ВТБ и ВТБ 24 и построение единого универсального банка с целью повышения управляемости и создания единой высококонкурентной структуры;
 - модернизация – рывок в развитии современного клиентоориентированного банка за счет масштабной технологической трансформации;
 - существенное повышение качества, удобства и функциональности цифровых каналов – мобильного банка и интернет – банка;
 - повышение лояльности и удержание действующих клиентов Банка;
- опережение конкурентов по росту долей рынка по всем ключевым показателям работы с физическими лицами

Таким образом, ВТБ 24 создает все условия для обслуживания и развития бизнеса. С этой целью разрабатываются новые программы, совершенствуются технологии, оптимизируются бизнес-процессы, обеспечивается готовность комплексно решать возникающие проблемы.

2.3 Основные проблемы кредитования юридических лиц

Кредитование корпоративных клиентов является самым перспективным направлением в деятельности кредитных организаций. В настоящее время кредитование российскими коммерческими банками предприятий реального сектора экономики связано с рядом значительных проблем.

- На сегодняшний день заёмщику требуется значительное время для погашения задолженности (от трёх до восьми лет преимущественно), вследствие этого кредитные организации предпочитают предоставлять кредиты, полностью обеспеченные имуществом, которым, как правило, выступает: недвижимость, оборудование, автотранспорт, спецтехника и товары в обороте.
- При покрытии залогом основного долга должна учитываться и сумма процентов за использование кредита. Стоит отметить, что банки при расчёте кредитного риска применяют залоговые коэффициенты с целью минимизации своих рисков. В среднем на недвижимость коэффициент составляет 0,8. Оценивая залог автотранспорта, коэффициент варьирует в зависимости от года выпуска (к автомобилям, срок эксплуатации которых до пяти лет, применяется коэффициент примерно 0,8, от пяти до десяти – 0,7, от десяти – 0,6, старше двадцати лет в залог не принимается). Залоговое подразделение, оценивая оборудование и спецтехнику, применяет к ним коэффициент примерно равный 0,15–0,2. Это объясняется тем, что реализовать данный залог намного труднее, так как он менее ликвидный особенно в период экономического кризиса
- До 2013 года клиент-заёмщик имел право выбрать самостоятельно вид валюты, в которой ему кредитная организация предоставляла денежные средства в ссуду. Однако сейчас банки не рискуют выдавать кредиты и размещать депозиты в иностранной валюте. На современном этапе возникла сложность с тем, что заёмщики, приобретавшие кредиты в иностранной

валюте, не могут ответить по своим обязательствам. На момент выдачи ссуды курс доллара по отношению к рублю был значительно ниже чем сейчас, но со снижением курса рубля, ранее полученные кредиты подорожали в своей стоимости. В этих условиях кредитуемые организации оказались не в состоянии погасить свои обязательства и многие обанкротились.

- Одной из самых актуальных проблем кредитования юридических лиц также выступает относительно большой размер комиссионных платежей. Комиссия за зачисление ссудных средств на расчетный счет организации в одних банках должна быть уплачена при подписании кредитного договора, в других банках – включена в сумму основного долга и составляет в среднем 1–2%. Стоит отметить, что на рынке есть банки, которые требуют от заёмщиков оформления страхования, как залогового обеспечения (например, КАСКО на автотранспорт), так и жизнью поручителей.
- Процентная ставка рассчитывается исходя из надбавок за риск, который определяются анализом выручки как годовой, так и квартальной, долговой нагрузки клиента, рыночной стоимости залога, формы обеспечения, количества поручителей и т. д. В кредитных организациях наблюдаются разные процентные ставки кредитования. В одних банках установлены завышенные ставки (АО Россельхозбанк), в других банках – оптимальные (ПАО Сбербанк, Банк ВТБ (ПАО), ПАО СКБП «Примсоцбанк»). В тех банках, в которых невысокие процентные ставки, имеются повышенные требования к заёмщику, как к предоставлению количества документов, так и к предоставлению обеспечения. В таких банках имеются высокие критерии к финансовому состоянию заёмщика и поручителей. В таких кредитных организациях очень трудно получить кредит [32].
- В России очень велика зависимость банков от крупных заемщиков. Существование целого ряда Банков определяется благополучием их основных клиентов. Так, на десять крупнейших кредитов приходится в среднем 30-50% объемов кредитных портфелей банков; в Западной Европе

- 2-10%. Отношение среднего объема десяти крупнейших кредитов к среднему капиталу составляет от 100 до 400% (30-40% в Западной Европе).
- Серьезный недостаток российской банковской системы- это отсутствие «длинных» денег. Структура кредитных вложений характеризуется низкой долей долгосрочных кредитов, которых, как правило, особенно не хватает для обновления и технического совершенствования производства, а также для развития инвестиционной активности.
- «Теневая» экономическая деятельность, что составляет 48%, что занимает практически половину рынка.
- Ужесточение российскими банками условий кредитования, прежде всего требования к их финансовому положению и обеспечению кредита. Приведенные данные отражают неустойчивость функционирования финансового сектора, воздействия большого круга факторов, что закономерно определенным образом отражается и на состоянии реального сектора экономики. Чаще всего с негативным воздействием. Статистическая оценка влияния банковской сферы на развитие экономики в целом и по конкретным ее видам деятельности требует специального системного исследования.
- И можно выделить такую проблему, как взаимоотношение России с другими государствами. Эта проблема влияет на действия Банка России, а также препятствует инвестиционной активности [42].

Таким образом, вместе с нестабильностью рынка, несовершенством законодательства и налоговой системы, непрогнозируемой инфляцией, ограничением набора инструментов кредитования и инвестирования и прочими факторами увеличиваются риски, препятствующие эффективному развитию корпоративных отношений в экономике страны. В связи с этим банки ужесточают требования к заемщикам и отдают предпочтение менее рискованным направлениям размещения.

2.4 Перспективы развития кредитования юридических лиц

Для решения проблем кредитования необходим комплексный и системный подход. Поддержка должна исходить как со стороны юридических лиц, банков, так и государства. Основная задача банков в условиях развития кредитования – повышение доверия предпринимателей к своим банковским продуктам. Основными направлениями совершенствования системы кредитования корпоративных клиентов должны стать:

1. Разработка и издание нормативно-правовых актов по определению финансового состояния заёмщика. Определение списка документов для точного подтверждения управленческой отчётности (оригиналы счетов-фактур: для обеспечения информации по затратам; договоры о поставке и закупке продукции т. д.), а также суммирование полученной количественной информации с консолидированной отчетностью о доходах и расходах организации со всех расчётных счетов (путем запроса выписки 51 счета).
2. Создание и внедрение матриц, определяющих: с одной стороны, степень вероятности поведения клиента, и с другой стороны, возможных действий банка при возникновении той или иной ситуации [32].
3. Постепенное улучшение условий кредитования. Основные усилия необходимо направить на упрощение процедуры получения кредита, улучшение сервиса, увеличения сроков кредитования, а затем уже на снижение процентных ставок. В настоящее время предпринимателей больше интересует скорость, комфорт и удобство кредитования. В перспективе ставки должны снизиться вследствие конкуренции и увеличения объемов кредитного рынка.
4. Развитие кредитных бюро. Одна из главных проблем, с которыми сталкиваются кредиторы в России - это отсутствие информации о заемщике, его кредитной истории. Если на Западе любой банк может в

течение получаса запросить и узнать кредитную историю заемщика, у нас деятельность кредитных бюро далека от совершенства. На запросы и ответы уходит значительное время, затягивается процедура получения кредита заемщиком. Наряду с этим банкам необходимо развить льготные программы кредитования малого бизнеса для клиентов с положительной кредитной историей. Таким малый бизнес сам будет заинтересован в долгосрочном сотрудничестве с банком, ответственно подходит к ведению бухгалтерского учета и отчетности [22].

5. Минимизация рисков. Подразумевает проведение комплекса мероприятий, связанных с выработкой необходимых и достаточных мер с целью недопущения финансовых потерь.
6. Внедрить эффективную универсальную систему внутрибанковского мониторинга финансового положения, надежности и использования полученных займов хозяйствующими субъектами [18].
7. Рассмотреть метод реинжиниринга процесса кредитования, включающий в себя создание реинжиниринговой команды банка, организацию процессно - ориентированного анализа, выявления слабых сторон в осуществлении банковских услуг, позволит перестроить структуру процесса кредитования. Как результат это позволит банку выйти на плановые показатели работы и существенно повысить собственную конкурентоспособность, реализовать потенциальные возможности повышения.
8. Целесообразно применять методику оценки платежеспособности юридических лиц, позволяющую повысить обоснованность принимаемых решений и обеспечить выбор наиболее рационального варианта из набора допустимых при оценке платежеспособности заемщика.

Система кредитования юридических лиц в России развита достаточно широко и с течением времени, к нынешнему положению, была значительно упрощена. Но не стоит забывать о рисках, которые существуют при кредитовании коммерческих предприятий. Но тем ни менее, перед

владельцем серьезного предприятия никогда не встанет проблемы о кредитовании, как у индивидуальных предпринимателей или у малого бизнеса [14].

Таким образом, совершенствование системы банковского кредитования юридических лиц на основе предлагаемых подходов обеспечит широкое и гибкое участие кредита в обороте предприятий, устойчивость их финансового положения и позволит создать надежную основу эффективной банковской системы страны.

Можно также выделить основные тенденции, определяющие дальнейшие перспективы развития банковских услуг для бизнеса:

- малый бизнес проявляет значительный интерес к продуктам банковского кредитованию;
- увеличение количества банков, предлагающих кредиты для бизнеса;
- снижение процентных ставок по кредитам, увеличение сроков кредитование;
- стандартизация процесса кредитования (разработка единых требований, перечня документации и т.д.);
- улучшение банковского сервиса и упрощение процедуры получения кредита для бизнеса;
- увеличение предлагаемых кредитных продуктов для открытия и развития бизнеса.

Еще одной характерной особенностью развития банковского кредитования в России станет появление и значительное увеличение количества банков, ориентированных на представителей бизнеса предлагающих кредиты для бизнеса.

Конкуренция среди банков идет даже не в части предоставления заниженных процентных ставок, а в качестве предоставления удобного сервиса. Банки стараются обеспечить максимально лучший комфорт при обслуживании. В перспективе, хорошее качество и упрощенная процедура получения кредита станут неким стандартом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итог выпускной квалификационной работы, отметим, кредитование юридических лиц является одним из приоритетных направлений деятельности Банка. С каждым годом растет доля юридических лиц в числе клиентов банков.

Повторяя вышеупомянутое, кредитование юридических лиц – это возможность расширять производственную или товарную базу, внедрять инновационные технологии, оборудовать новые рабочие места и т. д. Программы кредитов для юридических лиц рассчитаны на разные потребности.

Проанализировав деятельность банка ВТБ 24 можно сделать вывод, что кредитование юридических лиц действительно активно развивающаяся система. ВТБ 24 как один из лидеров в кредитовании юридических лиц для достижения успеха использует зарубежный опыт, когда банк-кредитор активно участвует в разработке бизнес-плана клиентов, консультирует его руководителей по широкому спектру финансовых проблем, что в свою очередь положительно сказывается на дальнейшем развитии этого сегмента экономики.

В 2015 году ВТБ 24 входит в ТОП-20 банков по размеру кредитного портфеля ЮЛ и ИП согласно RAEX («Эксперт РА»). ВТБ 24 упрочил лидерские позиции в 2017 году занимает 3 месте, а в 2016 году занимал 2 место по величине кредитного портфеля МСБ. Прирост кредитного портфеля по данным RAEX («Эксперт РА») составил 22%.

Но проблема кредитования юридических лиц в нашей стране остается нерешенной.

С точки зрения банков:

- непрозрачность бизнеса;
- отсутствие у малых предприятий ликвидных залогов;
- отсутствие реальной масштабной государственной поддержки бизнеса;

- высокие риски невозврата кредитов и др..

С точки зрения юридических лиц:

- высокая стоимость кредитов;
- слишком жесткие условия получения кредитов;
- большие сроки рассмотрения заявок;
- недостаточная государственная поддержка малого бизнеса;
- невозможность получить кредит на создание бизнеса "с нуля" и др.

В целом, поддержка кредитования юридических лиц этой сферы осуществляется довольно слабо и неравномерно.

Для решения основных проблем кредитования необходимо следующее:

- поддержка со стороны государства;
- постепенное улучшение условий кредитования;
- развитие системы стандартов кредитования малого бизнеса и т.д.

Обобщая всё сказанное выше, можно сказать, что юридические лица, которые имеют наиболее высокие шансы получить необходимый ему кредит в требуемом размере – это обычно крупные компании и предприятия оперирующее на рынке данного региона не менее полугода, приносящее своим владельцам стабильную прибыль, а также имеющее чёткие перспективы развития. Если же говорить в общем, о кредитовании юридических лиц в нашей стране, то несмотря на рост данного сегмента рынка кредитных услуг в последние несколько лет, ему необходимо дальнейшее развитие по целому ряду направлений. Среди них совершенствование системы оценки предприятий, создание новых кредитных программ, снижение процентных ставок, улучшение условий кредитования и так далее.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Нормативно-правовые акты:

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // КонсультантПлюс
2. Федеральный закон РФ от 02.12.1990 г. № 395-1 (ред. от 15.02.2010) «О банках и банковской деятельности» // КонсультантПлюс
3. Федеральный закон РФ от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ (ред. от 25.11.2009) "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" // КонсультантПлюс

Специальная литература:

4. Асаул, А.Н. Экономика недвижимости :учебное пособие для вузов / А.Н. Асаул, С. Н. Иванов, М. К. Старовойтов - 3-е изд., исправл. - СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. -304 с.
5. Бодяко ,П.М. Совершенствование организации бухгалтерского учета и контроля обязательств непубличных производственных компаний по кредитам и займам: монография / П. М. Бодяко [и др.]. – Москва : Русайнс, 2015. – 252 с.
6. Бажанова, В. С. К вопросу об организации кредитования юридических лиц ,Новая наука: Теоретический и практический взгляд/ В. С. Бажанова, О. И. Михайлова .– 2015. – № 6-1. – С. 90-92.
7. Беляева, Е. К. Анализ конкурентной структуры на рынке кредитования предприятий и организаций / Е. К. Беляева -Социально-экономические исследования, гуманитарные науки и юриспруденция: теория и практика. – 2015. – № 4. – С. 13-19.
8. Веселова, К. С. Российский кредитный рынок: современное состояние и перспективы развития / К. С. Веселова - Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2016. – № 35. – С. 182-187.

9. Волкова, Л. Г. Развитие системы краткосрочного кредитования организаций апк и политика государства / Л. Г. Волкова - Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. – 2015. – № 4. – С. 117-121.
10. Дробышевский, С. Анализ конкуренции в российском банковском секторе/С. Пащенко - М.: Институт экономики переходного периода (ИЭПП).-2006-130 с.
11. Евдокимова, С. С. Особенности и проблемы кредитования российскими коммерческими банками предприятий малого и среднего бизнеса / С. С. Евдокимова - Финансы и кредит. – 2015. – № 11. – С. 2-13
12. Заболоцкая, В. В. Государственная финансовая поддержка инновационной деятельности малого и среднего предпринимательства за рубежом / В. В. Заболоцкая - Финансы и кредит. – 2015. – № 28. – С. 31-43.
13. Жуков, Е.Ф. Банки и банковские операции / Е.Ф. Жуков. - М.: Банки и биржи, 2012. – 504 С.
14. Идигова, Л. М. Система кредитования юридических лиц и направления ее совершенствования / Л.М. Идигова, Х. Г. Чаплаев, Х. Х. Элиханов - Вестник научных конференций. – 2016. – № 7-1 (11). – С. 74-76.
15. Казанская, А.Ю. Финансы и кредит. Учебно-методическое пособие/А.Ю. Казанская -Таганрог, ЮФУ, 2007.
16. Камша, С. А. Финансовые проблемы формирования и обеспечения доступности кредитных ресурсов суммами малого бизнеса в сельских территориях Алтайского края / С. А. Камша, М. Г. Кудинова - Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2014. – Март (№ 3). – С. 138-145
17. Кемаева, С. А. Анализ кредитоспособности малых предприятий кредитным экспертом банка / С. А. Кемаева, Е. Е. Козлова, Е. С. Ионова. - (Финансовый анализ) -Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 9. – С. 37-48.
18. Ковалева, Т. И. Проблематика кредитования российского малого и среднего бизнеса / Т. И. Ковалева - Электронный мультидисциплинарный

- научный журнал с порталом международных научно-практических конференций Интернетнаука. – 2016. – № 8. – С. 135-145.
19. Костыкова, М. Ю. Скоринговая модель кредитования малого бизнеса и ее совершенствование в Российской Федерации / М. Ю. Костыкова - Финансы и кредит. – 2014. – № 15. – С. 57-63.
 20. Курбанова, О. Э. Организация процесса кредитования предприятий сельского хозяйства в ооо «россельхозбанк» / О. Э. Курбанова - Факторы успеха. – 2016. – № 1 (6). – С. 35-39.
 21. Лаврушин, О.И. Банк и банковские операции: учебник для студентов / О. И. Лаврушин и др. - Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации – М. : КноРус, 2012. – 268 с.
 22. Лаврушин, О. И. Банковское дело: современная система кредитования / О. И. Лаврушин, О. Н. Афанасьева, С. Л. Корниенко ; под ред. О. И. Лаврушина ; Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации. - 6-е изд., стер. – М. : КноРус, 2011. – 259 с.
 23. Лапуста, М. Г. Финансы организаций (предприятий): учебник / М. Г. Лапуста, Т. Ю. Мазурина, Л. Г. Скамай. - Изд. испр. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 574 с.
 24. Лупу, А. А. Банковский кредит : учеб.-практ. пособие / А. А. Лупу, И. Ю. Оськина. - М. : Дело и Сервис, 2013. – 474 с.
 25. Марин, А. А. Организация процесса кредитования юридических лиц / А. А. Марин - Новая наука: Опыт, традиции, инновации. – 2016. – № 6-1 (89). – С. 154-156.
 26. Машкина, Н. А. Применение лизинга как альтернативной формы кредитования / Н. А. Машкина, С. А. Маркина, П. В. Сергеев - Известия Юго-Западного государственного университета. – 2016. – № 3 (66). – С. 138-144.
 27. Мирнов, К. А. Маркетинг на финансовом рынке: учебное пособие / К. А. Смирнов, Т. Е. Никитина. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 205 с.

28. Мордвинкин, А. Н. Кредитование малого бизнеса: практ. пособие / А. Н. Мордвинкин. – Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2016. – 315 с.
29. Наточеева, Н.Н. Банковское дело: учебник / Н. Н. Наточеева и др.; под ред. Н. Н. Наточеевой. – Москва : Дашков и К°, 2016. – 270 с.
30. Никонова, И.А. Проектный анализ и проектное финансирование/ И.А. Никонова.-М.: Альпина Паблишер, 2012.- 154 с.
31. Пальчикова, И. С. Ключевые элементы кредитования юридических лиц / И. С. Пальчикова - Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробация результатов исследований. – 2016. – № 24-2. – С. 118-122.
32. Пахомова, Н. Д. Проблемы корпоративного кредитования в период кризиса / Н. Д. Пахомова, Н. А. Пономарева - Инновационные технологии в науке и образовании. – 2016. – № 1-2 (5). – С. 222-224.
33. Поклонова, Е. В. Банковский сектор: статистическая оценка кредитования юридических лиц / Е. В. Поклонова, М. В. Шейнгалъц - Достижения вузовской науки. – 2016. – № 20. – С. 260-268.
34. Райзберг, Х.А. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. / Х. Райзберг, Л.Ш.Лозовский., Е.Б.Стародубцева — М.: ИНФРА-М, 2009. — 495 С.
35. Ревинский, А. В. Фонды инвестиций в непубличные компании как механизм привлечения капитала / А. В. Ревинский -Аудит и финансовый анализ. – 2014. – № 2. – С. 228-232.
36. Симонянц, Н. Н Кредитование юридических лиц / Н. Н. Симонянц, М. Г. Овчинников -Новая наука: Проблемы и перспективы. – 2016. – № 121-1. – С. 160-163.
37. Степанян, Э. Г. Организация кредитования юридических лиц коммерческим банком / Э. Г. Степанян - Новая наука: Теоретический и практический взгляд. – 2016. – № 117-3. – С. 161-163.
38. Смирнов, К. А. Маркетинг на финансовом рынке: учебное пособие / К. А. Смирнов, Т. Е. Никитина. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 205 с.

39. Стихилияс, И.В. Деньги.Кредит.Банк.: учебное пособие/Т.Г. Туманова , А.С. Теряева- Москва: Проспект.-2016-184 с.
40. Таланова, Н. В. Роль кредитных структур в реализации государственной программы «развитие апк» и развитии агропромышленного сектора экономики / Н. В. Таланова - Вестник Российского университета кооперации. – 2016. – № 2 (24). – С. 52-56.
41. Толмачева, И. В. Проблемы кредитования юридических лиц в современных условиях / И. В. Толмачева - Апробация. – 2016. – № 2 (41). – С. 131-133.
42. Трифонов, Д. А. Современные проблемы банковского корпоративного кредитования в россии / Д. А.Трифонов, С. В. Коршунова - Экономика и бизнес: теория и практика. – 2016. – № 12. – С. 49-52.
43. Терентьева,Т.В. Деньги, кредит, банки, биржевое дело. Часть 1 (учебное пособие). Автор: Т.В. Терентьева;под ред. Л.И. Александрова.
44. Федотова, Г. В. Анализ эффективности кредитования юридических лиц сбербанком России / Г. В. Федотова, И. А. Якунина, Е. А. Виноградова - Известия Юго-Западного государственного университета. – 2016. – № 6 (69). – С. 175-184.
45. Харина, Т. В. Кредитование предприятий малого бизнеса / Т. В. Харина - Региональный вестник. – 2016. – № 2. – С. 13-15.
46. Харченко, С. А. Модель бизнес-процесса кредитования юридических лиц в нотации bpmn / С. А. Харченко - Моделирование, оптимизация и информационные технологии. – 2016. – № 3 (14). – С. 16.
47. Шаталова, Е. П. Оценка кредитоспособности заемщиков в банковском риск-менеджменте / Е. П. Шаталова, А. Н. Шаталов. - 2-е изд., стер. – М. : КноРус, 2012. – 166 с.
48. Эзрох, Ю. С. Актуальные риски банковской системы России / Ю. С. Эзрох -Банковское дело. – 2014. – № 4. – С. 22-27.
49. Яковенко, С. В. Оптимизация банковского портфеля при кредитовании юридических лиц / С. В. Яковенко, А. В. Педченко - Актуальные проблемы экономики, социологии и права. – 2014. – № 1. – С. 74-77.

50. Якунина, И. А. Понятие, виды и организация процесса кредитования юридических лиц / И. А. Якунина, Г. Р. Шапиашвили, Г. В. Федотова - Управление. Бизнес. Власть. – 2015. – № 4 (9). – С. 84-87.

Электронные ресурсы:

51. <http://www.vtb24.ru/>
52. <http://www.vtb.ru/>
53. <http://www.bankdelo.ru/>
54. <https://www.cbr.ru/>
55. <http://creditzzz.ru/>

