

Негосударственное образовательное учреждение высшего
профессионального образования
«Восточная экономико-юридическая гуманитарная академия»
Институт современных технологий образования

Направление: Экономика
Профиль: Финансы и кредит

Сафарова Светлана Вадимовна

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИЦИОННАЯ РАБОТА

Кредитная политика коммерческого банка и пути ее совершенствования
(на примере Сочинского Филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ»)

Научный руководитель:

старший преподаватель
Аленчева Наталья Александровна

Уфа 2015

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ	
1.1 Сущность процесса кредитования в коммерческом банке.....	5
1.2 Типы кредитной политики коммерческого банка.....	12
1.3 Принципы формирования кредитной политики и факторы, определяющие процесс ее формирования.....	16
2 АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА И КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ СОЧИНСКИЙ ФИЛИАЛ ОАО «БАНК МОСКВЫ»	
2.1 Организационная характеристика объекта исследования.....	20
2.2 Оценка финансового состояния объекта исследования.....	25
2.3 Анализ кредитного процесса и кредитной политики объекта исследования.....	30
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКОЙ СОЧИНСКОГО ФИЛИАЛА ОАО «БАНК МОСКВЫ»	
3.1 Формирование кредитной стратегии объекта исследования.....	44
3.2 Формирование новых кредитных продуктов.....	46
3.3 Оценка экономической эффективности разработанных мероприятий...	52
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	56
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	60
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	63

ВВЕДЕНИЕ

Эффективность работы коммерческого банка во многом зависит от того, насколько в стратегическом и тактическом плане грамотно сформирована его организационная структура. Одну из ключевых позиций в организационной структуре коммерческого банка занимает организация кредитного процесса. При этом, под кредитным процессом (процессом кредитования) подразумевается процесс предоставления банковской ссуды.

Кредитный процесс коммерческого банка включает пять основных этапов: рассмотрение заявки на получение ссуды, анализ и оценка кредитоспособности заемщика, оформление кредитного договора, выдача ссуды, контроль за использованием и погашением ссуды (кредитный мониторинг).

Актуальность выпускной квалификационной работы определяется тем, что в силу своей особой финансовой и социальной значимости для коммерческого банка кредитный процесс должен отвечать современным требованиям рынка в динамично изменяющейся внешней среде, активно используя при этом механизмы внутренней адаптации. Но в результате реализации кредитного процесса возникает множество проблем, решение которых возможно лишь с помощью формирования научно обоснованной политики оптимизации данного направления деятельности банка.

Целью выпускной квалификационной работы является анализ кредитной политики объекта исследования, и определение направлений его совершенствования.

Задачи выпускной квалификационной работы:

- рассмотреть теоретические аспекты организации кредитного процесса коммерческого банка и оценки кредитоспособности клиента как важного этапа кредитного процесса;
- произвести анализ реализации кредитного процесса объекта исследования;

- сформировать направления совершенствования кредитной политики и определить их экономическую эффективность.

Объект исследования – Сочинский Филиал ОАО «БАНК МОСКВЫ».

Предмет исследования – кредитный процесс объекта исследования.

Источниковой базой исследования являются работы зарубежных и отечественных авторов.

В работах Артаментовой О. В., Балабанова И.Т., Беловой О. В., Бланк А.И., Дерябиной Е. К., Егоровой О. В., Колесниковой В. И., Лаврушиной О. И., Поповой Е.И., Слуцкер В. А., Федоровой Ю. А. рассмотрены вопросы организации кредитного процесса коммерческого банка.

Труды Бураковой Н. В., Васильевой О. И., Козловой В. Е., Лукашиной О. С., Митрошиной К. С., Нохриной А. В., Терентьевой Н. Я., Шелковой О. П. рассмотрены вопросы совершенствования кредитного процесса и политики кредитования коммерческими банками.

Практическая значимость работы определяется формированием кредитной политики объекта исследования и формированием мероприятий, направленных на ее реализацию.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

1.1 Сущность процесса кредитования в коммерческом банке

В условиях рыночной экономики основной формой кредита является банковский кредит и кредитная политика коммерческого банка.

Современный опыт деятельности коммерческих банков разных стран свидетельствует о том, что эффективное управление кредитами - главный источник банковской прибыли, поэтому разработка кредитной политики зарубежными банками и реализация ее практических аспектов представляет несомненный практический интерес для совершенствования деятельности банков России.

Кредитная политика определяет задачи и приоритеты кредитной деятельности банков. В вопросе о содержательной стороне кредитной политики банка существуют различные направления.

Гражданский Кодекс Российской Федерации рассматривает кредит как одну из разновидностей займа с присущими ему особенностями. В соответствии со ст.819 ГК РФ, по кредитному договору банк или иная кредитная организация обязуются предоставить денежные средства (кредит) заёмщику на условиях, предусмотренных договором, а заёмщик обязуется возвратить полученную сумму и уплатить проценты на неё.

Кредитором по Федеральному Закону: «О банках и банковской деятельности», может выступать только кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности такие банковские операции; как привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение этих средств от своего имени и за свой счёт на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов юридических и физических лиц, или небанковская кредитная организация, то есть кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции [1]

Политика (от греч. Politike - искусство управления государством) – это образ действий какого - либо субъекта, направленных на достижение определенных целей [22, с. 44]

Кредитная политика - это совокупность активных и пассивных банковских операции, рассматриваемых на определенную перспективу, обеспечивающих банку достижение целей позволяющих решить задачу оптимального распределения кредитного ресурса в условиях реально имеющихся ограничений (обязательные нормативы Центрального Банка России и фактический объем средств к размещению) [26, с. 46]

В современной экономической литературе параллельно существует две позиции относительно содержания кредитной политики коммерческого банка.

Во-первых, кредитная политика на макроэкономическом уровне обычно понимается как банковская политика.

Во-вторых, кредитная политика на микроэкономическом уровне рассматривается, как правило, как политика конкретного банка в области управления кредитным процессом.

Кредитная политика включает разработку научно-обоснованной концепции организации кредитных отношений, постановку задач в области кредитования народного хозяйства и населения и проведение практических мер по их осуществлению.

В процессе выработки концепции определяются:

- сфера кредитных отношений; сочетание финансовых и кредитных методов распределения и перераспределения средств;
- взаимосвязь кредитования с организацией денежного оборота; принципы кредитования;
- соотношение экономических и организационных методов [15, с. 63]

Элементы кредитной политики находят свое практическое выражение в организационных формах кредитной политики, то есть приемах, способах, методах реализации кредитной политики.

Таблица 1 - Элементы кредитной политики коммерческого банка

Этапы кредитования	Регламентируемые параметры
Предварительная работа по предоставлению кредитов	состав будущих заемщиков; виды кредитов; количественные пределы кредитования; стандарты оценки кредитоспособности заемщиков; стандарты оценки ссуд; процентные ставки; методы обеспечения возвратности кредита; контроль за соблюдением процедуры подготовки выдачи кредита.
Оформление кредита	формы документов; технологическая процедура выдачи кредита; контроль за правильностью оформления кредита.
Управление кредитом	порядок управления кредитным портфелем; контроль за исполнением кредитных договоров; условия продления или возобновления просроченных кредитов; порядок покрытия убытков; контроль за управлением кредитом.

Сущность кредитной политики определяется как стратегия и тактика банка по привлечению ресурсов на возвратной основе и их инвестированию в части кредитования клиентов банка.

Функции кредитной политики можно условно разделить на две группы:

- общие, присущие различным элементам банковской политики;
- специфические, отличающие кредитную политику от других ее элементов [22, с. 44]

Так, к общим функциям относятся: коммерческая функция, то есть функция получения банком прибыли (от проведения кредитных расчетных, платежных и прочих операций), стимулирующая и контрольная [22, с. 45]

Основой реализации кредитной политики являются кредитные операции.

Кредитные операции - это деятельность, в результате которой формируются взаимоотношения кредитора и заемщика по предоставлению финансовых средств. При этом важно, кто из партнеров (банк или клиент) оказывается в роли кредитора.

Банковские кредитные операции подразделяются на две большие группы: активные (банк является кредитором) и пассивные (банк является заемщиком) [24, с. 62]

В процессе кредитования организационным началом формирования отношений между банком и заемщиком является обращение заемщика в коммерческий банк с ходатайством о предоставлении кредита. В нём указываются:

- цель получения кредита;
- сумма и срок использования;
- краткая характеристика кредитуемого мероприятия;
- расчет экономического эффекта от его осуществления [16, с. 102]

При обработке заявки на кредит менеджером по кредитам устанавливается ее соответствие либо несоответствие первичным критериям, то есть общим правилам кредитования и внутренним положениям банка по вопросам кредитной политики.

В случае несоответствия кредитной заявки первичным критериям банка менеджер по кредитам готовит заключение о невозможности предоставления кредита, согласовывает его с начальником кредитного подразделения и направляет заявителю письменное уведомление об отказе в кредите. Если же предоставление кредита признано целесообразным для банка, приступают ко второму этапу кредитного процесса [16, с. 124]

Процесс кредитования связан с действием различных факторов риска, способных повлечь за собой непогашение ссуды заемщиком в обусловленный договором срок. Поэтому до составления условий кредитования и заключения кредитного договора банк осуществляет анализ кредитоспособности заемщика.

Данный этап начинается с изучения учредительных документов потенциального заемщика. Определяется его юридический статус, совместно со службой безопасности оцениваются деловая репутация кредитная история.

На этом этапе кредитования банку предстоит выяснить:

- серьезность, надежность и кредитоспособность заемщика, его репутацию как возможного партнера по бизнесу. Особенно это касается новых клиентов;

- обоснованность кредитной заявки и степень обеспеченности возврата кредита. Банк может в случае необходимости выработать свои требования к кредитному предложению и ознакомить с ними заемщика;

- соответствие кредитного предложения кредитной политике банка и структуре формирования его ссудного портфеля [33, с. 102]

При необходимости к работе привлекаются сотрудники других служб банка. Если по итогам переговоров кредитный инспектор считает целесообразным продолжить работу с заявкой, он передает соответствующую часть комплекта полученных документов вместе с сопроводительной запиской в юридическое управление, отдел обеспечения кредитных операций, службу экономической защиты, с целью проведения комплексного анализа заявки [17, с. 125]

Условия предоставления кредита – это - возвратность, срочность, платность и обеспеченность. Эти условия также есть основа для формирования кредитных отношений между заемщиком и коммерческим банком, предоставляющим кредит.

Возвратность обусловлена сущностью кредита. Она означает, что денежные средства, предоставленные в виде ссуды, служат лишь временным источником пополнения оборотных средств или средств, предназначенных на капитальные вложения предприятия, и по истечении определенного времени должны быть возвращены банку.

Платность означает, что за предоставленные кредиты банки взимают плату в виде процентов.

Процентные ставки зависят от срока пользования кредитом, риска неплатежеспособности заемщика, характера предоставленного обеспечения, содержания кредитуемого мероприятия, ставок конкурирующих банков и

других факторов и определяются дифференцированно в каждом кредитном договоре.

Процентные ставки за кредит могут быть фиксированными и плавающими, что также предусматривается в кредитном договоре.

Фиксированные процентные ставки остаются неизменными в течение всего срока ссуды.

Плавающие ставки колеблются в зависимости от условий денежного рынка, изменения размера процентов по депозитам, складывающегося спроса и предложения на кредитные ресурсы, а также состояния экономики и финансов заемщика и могут пересматриваться банком в течение срока кредитования с обязательным уведомлением заемщика.

В случае несвоевременной уплаты процентов за пользование кредитом из-за отсутствия средств на расчетном счете заемщика банк может взимать пеню за каждый день просрочки платежа в размере, определяемом кредитным договором. В соответствии с условиями кредитного договора банк может взимать с заемщика комиссию по его обязательствам по пользованию кредитом, начисляемую на неиспользованную часть кредита.

Обеспеченность выдаваемых банком ссуд уменьшает риск получения убытков, так как при соблюдении этого принципа гарантируется возврат банку заемных средств. Размеры и виды обеспечения зависят от финансового положения заемщика, условий ссуды, отношений с заемщиком.

Банк выдает кредиты следующими способами:

- разовым зачислением средств на банковские счета либо выдачей наличных денег заемщику – физическому лицу;
- открытием кредитной линии;
- кредитованием счета клиента и оплаты расчетных документов с этого счета клиента (если в договоре банковского счета предусмотрено проведение такой операции);
- участием банка в предоставлении средств клиенту на синдицированной (консорциальной) основе;

- другими способами, не противоречащими законодательству и нормативным актам Банка России [33, с. 116]

Информация о кредите содержит следующие данные: расчет размера кредита; прогноз потребности в финансовых ресурсах; график и источники погашения кредита (прямые и резервные); альтернативные варианты обеспечения по кредиту.

Кредит выдается на основании распоряжения, надлежащим образом составленного специалистами кредитного подразделения банка и подписанного уполномоченным должностным лицом банка. Банк-кредитор обязан создавать резервы на возможные потери от кредитной деятельности в порядке, установленном Банком России.

При предоставлении кредитов в оборотные (текущие) активы, как правило, используются отдельные ссудные счета. В банке по месту получения кредита заемщику открывается один или несколько ссудных счетов в зависимости от количества объектов кредитования. В данном случае заемщик может обслуживаться в одном банке, а получать кредит в другом. При этом банк, дающий кредит, уведомляет банк, в котором открыт текущий счет кредитополучателя, о размере и сроках погашения кредита.

Итогом оценки кредитной заявки является:

- формулирование выводов о кредитоспособности заемщика;
- определение вида и характеристик кредитного продукта, которые в наибольшей степени соответствуют общему направлению развития бизнеса банка с данным клиентом и особенностям данного клиента [33, с. 121]

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

Кредитная политика - это совокупность активных и пассивных банковских операции, рассматриваемых на определенную перспективу,

обеспечивающих банку достижение целей позволяющих решить задачу оптимального распределения кредитного ресурса в условиях реально имеющихся ограничений.

Основой реализации кредитной политики являются кредитные операции, которые подразделяются на активные и пассивные. В результате кредитных операций формируются взаимоотношения кредитора и заемщика по предоставлению финансовых средств.

1.2 Типы кредитной политики коммерческого банка

Предметной стороной реализации кредитной политики коммерческого банка являются функциональные формы и виды кредитной политики банка – таблица 2.

Таблица 2 - Виды кредитной политики

Критерии кредитной политики	Классификация
по субъектам кредитных отношений	политика по отношению к юридическим лицам кредитная политика во взаимоотношениях с населением
по формам кредита	по предоставлению потребительского кредита по государственному кредиту по ипотечному кредиту по банковскому кредиту по международному кредиту
по целям	по предоставлению целевых ссуд по предоставлению нецелевых ссуд
по срокам	в области краткосрочного кредитования в области долгосрочного кредитования
по степени рискованности	агрессивная кредитная политика традиционная, классическая
по обеспеченности	по предоставлению обеспеченных ссуд по предоставлению необеспеченных ссуд

Продолжение таблицы 2

по отраслевой направленности	кредитная политика по кредитованию: промышленных предприятий (тяжелой, легкой, пищевой промышленности) торговых организаций строительных организаций транспортных предприятий сельскохозяйственных организаций сбытоснабженческих организаций; предприятий связи и др.
по цене кредита	кредитная политика по предоставлению: стандартных ссуд льготных ссуд проблемных ссуд (под повышенные проценты)
по методам кредитования	при кредитовании по остатку при кредитовании по обороту

Балабанов И.Т. в своей работе рассматривает четыре модели политики кредитования:

- консервативная политика;
- умеренная политика;
- агрессивная политика;
- комплексная политика управления оборотным капиталом [4, с. 125]

Консервативная политика, предполагающая создание больших резервов оборотных активов с целью обеспечения организации материальными и денежными средствами в случае непредвиденных ситуаций (рисунок 1).

К признакам такой политики можно отнести:

- сдерживание роста оборотных активов;
- короткий период оборачиваемости оборотных активов; высокую экономическую рентабельность [4, с. 126].

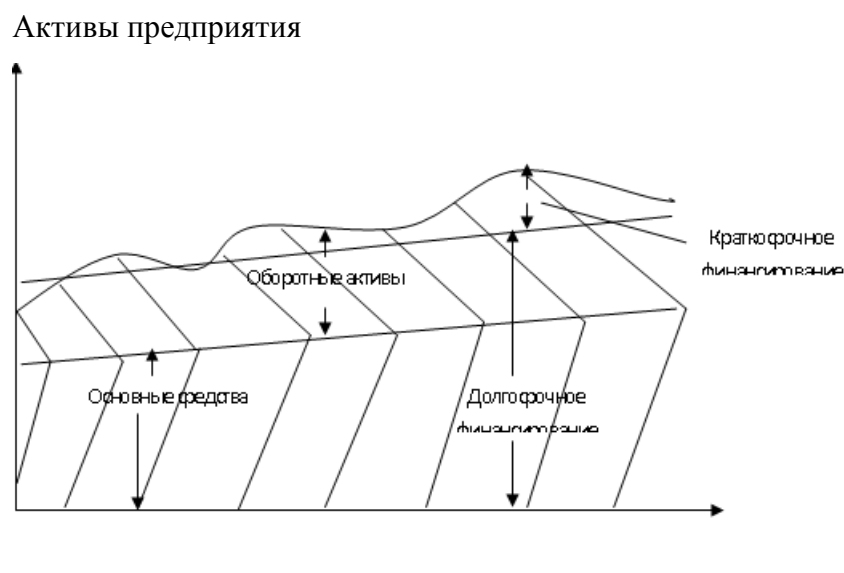


Рисунок 1 – Консервативная модель политики кредитования

Данная политика гарантирует минимальность финансовых рисков, но отрицательно влияет на эффективность использования оборотных активов, их оборачиваемость и уровень рентабельности

Доля краткосрочного финансирования в общей структуре пассивов организации невелика. Такая политика имеет смысл только при условии реального и эффективного прогноза на рынке кредитования субъектов рыночной экономики.

Умеренная политика, направленная на формирование нормированных страховых резервов – рисунок 2.

При умеренной политике кредитования рентабельность активов и риск технической неплатежеспособности, период оборачиваемости оборотных активов коммерческого банка находятся на среднем уровне [4, с.127].

При таком подходе обеспечивается оптимальное соотношение между уровнем риска и уровнем эффективности использования оборотных активов в хозяйственной деятельности. В данном случае долгосрочные пассивы покрывают постоянный оборотный капитал и в большей мере переменный оборотный капитал. Доля краткосрочного кредитования относительно невелика.

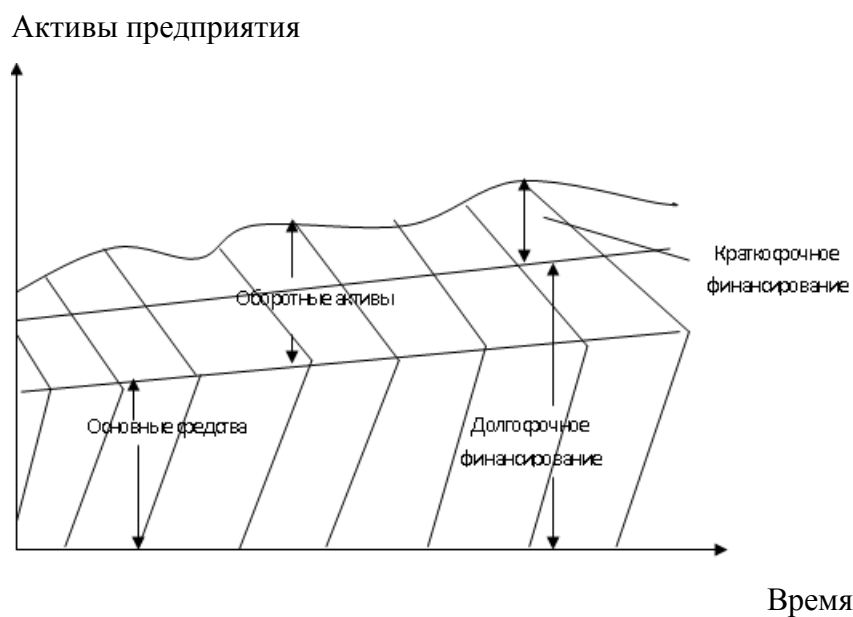


Рисунок 2 – Умеренная модель политики кредитования

Агрессивная политика кредитования, заключающаяся в минимизации всех видов страховых резервов по отдельным категориям оборотных активов (рисунок 3). К признакам такой политики можно отнести:

- длительный период оборачиваемости оборотных средств и отсутствие ограничений в их наращивании;
- высокий удельный вес оборотных активов в их общей величине [4, с. 129].

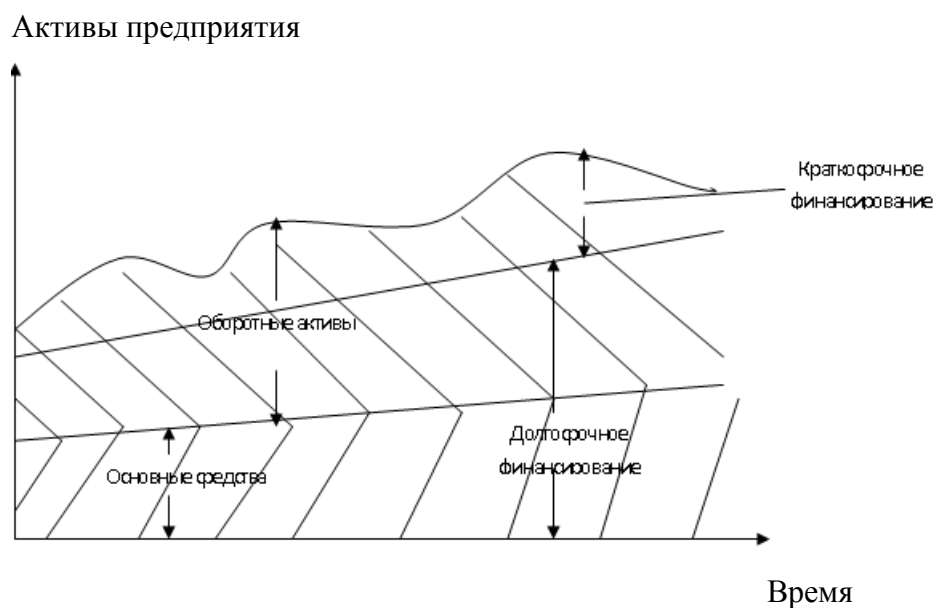


Рисунок 3 – Агрессивная модель политики кредитования

Таким образом, политика кредитования коммерческого банка направлена на формирование инструментов реализации стратегии коммерческого банка и определяет способы и методы управления его активами и пассивами.

1.3 Принципы формирования кредитной политики и факторы, определяющие процесс ее формирования

Принципы кредитной политики являются основой кредитного процесса, следовательно, чем полнее ими овладевают, тем эффективнее деятельность коммерческого банка с позиций обеспечения его ликвидности и доходности.

Выделяют общие и специфические принципы кредитной политики. Под общими принципами кредитной политики понимаются принципы единые для государственной кредитной политики центрального банка, проводимой на макроэкономическом уровне, и для кредитной политики каждого конкретного коммерческого банка.

Принципы кредитной политики банка стимулируют экономическую заинтересованность субъектов кредитных отношений в наилучших результатах своей деятельности, с одной стороны, и имеют важное значение при осуществлении кредитной политики в масштабах всего народного хозяйства. Важнейшими общими принципами кредитной политики банка можно считать научную обоснованность, оптимальность, эффективность, а также единство, неразрывную связь элементов кредитной политики. Поскольку только научно-обоснованная кредитная политика, сформированная с учетом объективных реалий жизни и субъективных факторов, ее определяющих, позволяет наиболее полно выразить интересы банка, его персонала и клиентов.

Специфическими принципами кредитной политики коммерческого банка являются: доходность, прибыльность, безопасность, надежность.

Соблюдение вышеназванных принципов является важным условием повышения эффективности кредитной политики банка.

При формировании кредитной политики банки должны учитывать ряд объективных и субъективных факторов, имеющих непосредственное влияние на их деятельность.

Факторы, определяющие кредитную политику коммерческого банка, представлены на рисунке 4.



Рисунок 4 - Факторы, определяющие кредитную политику коммерческого банка

Макроэкономические факторы носят объективный характер, и банк должен максимально приспособливать к ним свою кредитную политику. Общая экономическая ситуация в стране, в реальном секторе экономики оказывает определяющее влияние и на всю финансово-банковскую систему и определяет направления государственной денежно-кредитной политики.

Основным фактором риска для российского банковского сектора в условиях международного финансового кризиса является существенное ограничение доступа к ресурсам с международных рынков капитала и сокращение возможностей внешнего рефинансирования ранее привлеченных заимствований в связи со значительным подорожанием привлеченных средств для первоклассных заемщиков и фактическим исключением такой возможности для других заемщиков.

Следствием влияния указанного фактора является введение российскими банками более консервативных подходов при кредитовании и при оценке кредитного риска.

Отраслевая специфика проявляется и в дифференциации нормативных финансовых коэффициентов, применяемых при оценке кредитоспособности предприятий в некоторых банках.

Внутри банковские факторы формирования кредитной политики во многом определяются качеством управления банком, уровнем финансового менеджмента, эффективностью внутреннего контроля, деловыми качествами и опытом персонала.

Банк должен стремиться привлекать средства на срочные депозиты, которые являются более надежным кредитным ресурсом, позволяют лучше прогнозировать и планировать размещение этих средств в качестве кредитов.

Непосредственную связь между активами и пассивами (обязательствами) коммерческого банка регламентируют нормативы ликвидности.

Таким образом, можно сделать вывод, что единство объективного и субъективного подходов в процессе формирования кредитной политики

коммерческого банка позволяет наиболее полно учесть все факторы, влияющие на деятельность коммерческого банка, обуславливающие его политику, и, как следствие, выработать наиболее рациональную, оптимальную, эффективную кредитную политику банка.

Вывод: банковское кредитование - это кредитование участников рынка как вид обособленной (профессиональной) коммерческой деятельности банка, или это кредитование со стороны банка (в более общем случае - со стороны кредитного учреждения) по кредитному договору.

Кредитная политика - это совокупность активных и пассивных банковских операций, рассматриваемых на определенную перспективу, обеспечивающих банку достижение целей.

Кредитная политика коммерческого банка направлена на формирование инструментов реализации стратегии коммерческого банка и определяет способы и методы управления его активами и пассивами.

Основой реализации кредитной политики являются кредитные операции и кредитный процесс.

Кредитный процесс представляет собой единство взаимосвязанных друг с другом стадий: планирование, предоставление, использование и возврат ссуды.

В результате кредитных операций формируются взаимоотношения кредитора и заемщика по предоставлению финансовых средств.

Единство объективного и субъективного подходов в процессе формирования кредитной политики коммерческого банка позволяет наиболее полно учесть все факторы, влияющие на деятельность коммерческого банка, обуславливающие его политику, и, как следствие, выработать наиболее рациональную, оптимальную, эффективную кредитную политику банка.

2 АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА И КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ СОЧИНСКИЙ ФИЛИАЛ ОАО «БАНК МОСКВЫ»

2.1 Организационная характеристика объекта исследования

Объект исследования в выпускной квалификационной работе является Сочинский филиал ОАО «БАНК МОСКВЫ».

Адрес, г. Сочи, ул. Горького, д. 15.

Номер лицензии: 2748/33

Реквизиты банка:

ОКПО: 51366837

Регистрационный номер: 2748/33

БИК: 040396996

Коммерческий банк ОАО «БАНК МОСКВЫ» создан в форме открытого акционерного общества и работает на основании Генеральной лицензии Центрального Банка Российской Федерации № 1769 на проведение банковских операций, лицензия на привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов № 1769 от 30.10.2010г. и лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг.

Банк имеет исключительное право использования своего фирменного наименования.

ОАО «БАНК МОСКВЫ» имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе.

Банк входит в банковскую систему Российской Федерации и в своей деятельности руководствуется законодательством Российской Федерации, нормативными документами Банка России, а также Уставом.

Организационная структура ОАО «БАНК МОСКВЫ» включает функциональные подразделения и службы банка, каждая из которых имеет определенные права и обязанности. Выбор оптимальной организационной структуры банка - важное условие эффективности организации труда в банке в целом, его успешной коммерческой деятельности. Основным критерием

организационного построения банка является экономическое содержание и объем выполняемых банком операций.

Основные функции отдела разработки основ коммерческой деятельности банка и совершенствования управления состоят в следующем:

- выработка актов деловой политики, банка с определением конкретных задач для каждого управления банка;
- разработка балансов банка;
- определение кредитного потенциала банка;
- составление общего отчета по результатам работы банка;
- определение основных направлений по совершенствованию деятельности банка.

Отдел организации хозрасчетной деятельности банка призван:

- разрабатывать положение о доходах и расходах банка;
- прогнозировать доходы и расходы банка;
- анализировать фактические доходы и расходы банка в сравнении с планируемыми;
- намечать конкретные меры по повышению доходов банка и снижению его расходов и в этой связи ставить определенные задачи другим подразделениям банка;
- анализировать рентабельность работы банка и перспективы ее повышения.

Отдел по управлению ликвидностью банка решает комплекс вопросов по определению текущей и перспективной ликвидности банка:

- проводит расчет показателей ликвидности баланса банка;
- контролирует ежедневную ликвидность банка;
- анализирует совокупность факторов, влияющих на ликвидность банка.

Центральным звеном в осуществлении активных операций банка выступает кредитное управление.

Отдел общей организации кредитных операций:

- определяет общую политику банка и порядок ее реализации в зависимости от конкретных экономических условий;
- разрабатывает общие методики краткосрочного и долгосрочного кредитования и финансирования, методики определения кредитоспособности клиентов, методики организации перспективных финансовых услуг;
- изучает кредитные риски и определяет механизм страхования банковских кредитных операций.

Отдел краткосрочного кредитования:

- распределяет кредитные ресурсы по видам ссуд и заемщикам исходя из кредитного потенциала банка;
- определяет потребности в кредите;
- организует выдачу и погашение кредита, ведет кредитные дела;
- заключает кредитные договоры; проверяет кредитоспособность клиентов, ведет картотеку кредитоспособности; организует факторинговые операции.

Отдел кредитования населения организует: прямое и косвенное кредитование потребительских товаров и жилых строений; предоставление чековых кредитов и кредитных карточек; предоставление услуг населению.

Отдел межбанковских операций призван организовывать и вести учет и анализ всех межбанковских операций, прежде всего с Центральным банком и с другими коммерческими банками, а также с банками своей системы (филиалами и отделениями).

Важным звеном в коммерческом банке является валютное управление. Его функциями являются:

- ведение валютной позиции;
- ведение валютных счетов;
- покупка и продажа валют;
- прием средств во вклады и выдача ссуд;
- страхование рисков.

Специфика данного управления обуславливает создание четырех отделов: аналитического отдела; отдела ведения валютных счетов и валютной позиции; отдела кассовых сделок; отдела срочных сделок.

Управление депозитных операций ЗАО КБ «Альта-Банк» предназначено для учета и анализа привлеченных средств и собственного капитала банка. Основные функции отдела депозитных операций:

- учет депозитных средств банка по их срочности и отдельным депонентам;
- заключение договоров на депонирование средств;
- анализ депозитных средств, их структуры и динамики развития с целью оценки ресурсов банка и их влияния на ликвидность его баланса;
- предоставление необходимой информации для планирования ресурсов банка.

Ревизионный отдел осуществляет проверку работы банка и его филиалов в соответствии с действующими нормами учета, установленной советом банка политикой и инструкциями.

Отметим, что организационная структура ОАО «БАНК МОСКВЫ» (и его филиалов) определяется особенностями его деятельности, результатом которой является создание банковского продукта.

Состав и структура персонала Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» по категориям представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Структура персонала Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» по категориям

Категории	2012 год		2013 год		2014 год		Темп роста, %	
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	к 2013 году	к 2014 году
Среднесписочная численность персонала	58	74,36	62	75,61	60	75,00	106,90	96,77
Руководители	12	15,38	12	14,63	12	15,00	100,00	100,00

Продолжение таблицы 3

Специалисты	36	46,15	34	41,46	32	40,00	94,44	94,12
Технический и обслуживающий персонал	10	12,82	16	19,51	16	20,00	160,00	100,00

Проанализировав данные таблицы 3 можно сделать следующие выводы:

- численность сотрудников филиала увеличивается к 2013 году на 6,9% и сокращается на 3,2%, что связано с сокращением деятельности банка (масштабов), что вызвано нестабильностью финансово-экономической ситуации на рынке банковских услуг;

- наибольшими темпами происходит сокращение специалистов – на 5,88% к 2014 году.

В сфере услуг не маловажным фактором является уровень квалификации, образования и степень подготовки персонала, а так же соответствие уровня знаний и занимаемой должности. В таблице 4 представлена структура персонала Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» по уровню образования.

Таблица 4 - Структура персонала Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» по уровню образования

Образование	2012 год		2013 год		2014 год		Темп роста, %	
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	к 2013 году	к 2014 году
Начальное профессиональное	5	8,62	6	9,68	6	10,00	120,00	100,00
Среднее профессиональное	11	18,97	12	19,35	12	20,00	109,09	100,00
Высшее	42	72,41	44	70,97	42	70,00	104,76	95,45
Итого	58	100,00	62	100,00	60	100,00	106,90	96,77

По данным таблицы 4 можно отметить, что наибольший удельный вес в структуре персонала составляет персонал с высшим образованием: 72,4% в 2012 году, 71% в 2013 году и 70% в 2014 году. Однако, доля данной категории сотрудников сокращается на протяжении анализируемого периода.

Таким образом, кадровый потенциал объекта исследования находится на высоком уровне.

2.2 Оценка финансового состояния объекта исследования

Для обеспечения финансовой устойчивости субъект, функционирующий в условиях рыночной среды, должен обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности.

Анализ финансовых результатов деятельности Сочинский филиал ОАО «БАНК МОСКВЫ» является одним из важнейших направлений в его работе и позволяет контролировать соблюдение установленных Банком России пропорций и нормативов, а также позволяет отследить выполнение установленных нормативов, но и управлять финансовой устойчивостью с учетом отдельных ее аспектов. Этому способствует доступность информационной базы в условиях проведения внутрибанковского анализа.

Анализ доходов и расходов подразделений банка в разрезе банковских услуг и банковских продуктов позволяет получить сравнительную картину эффективности тех или иных услуг в разных подразделениях.

Результаты анализа не менее важны при выполнении работ по ценообразованию на банковские услуги.

Динамика и объем структуры совокупных доходов Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» представлены в таблице 5 с учетом данных Приложения А.

Таблица 5 – Динамика объема и структуры совокупных доходов Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ», тыс. руб.

Доходы	Период			Темп роста, %	
	2012 год	2013 год	2014 год	к 2013 году	к 2014 году
Совокупный доход – всего	510941	567405	572334,5	111,05	100,87
Доходы от операционной деятельности	498006	514060	519810	103,22	101,12
Начисленные и полученные проценты по ссудам в инвалюте	410012	473015	473702	115,37	100,15
Доходы по операциям с ценными бумагами	22360	27159	28606	121,46	105,33
Доходы от неоперационной деятельности	13256	14907,92	15107,5	112,46	101,34
Дивиденды	612,5	743,12	107,2	121,33	14,43
Возмещение клиентами расходов	10751,4	2618	2155,58	24,35	82,34
Курсовые разницы	36512,5	3153,52	3004	8,64	95,26
Комиссия по услугам и корсчетам	4501,56	4763,48	3544,2	105,82	74,40
Прочие доходы:	12935	3686,64	3979,16	28,50	107,93
- Штрафы	11323	2598	2221,32	22,94	85,50
- Плата за доставку ценностей	1612	1088,64	1757,84	67,53	161,47

Анализируя таблицу 5 можно сделать ряд выводов:

- совокупный доход банка увеличивается в 2013 году на 11% и практически не изменяется к 2014 году;
- увеличение доходов от операционной деятельности банка составляет 3,22% к 2013 году и 1,12% к 2014 году – рисунок 5.
- в 2014 году прочие доходы банка увеличились на 7,9%.

В 2013 году наибольший удельный вес наблюдается по притоку средств

от операций с ценными бумагами. Здесь темп роста составляет 21,46% от уровня 2012 года.

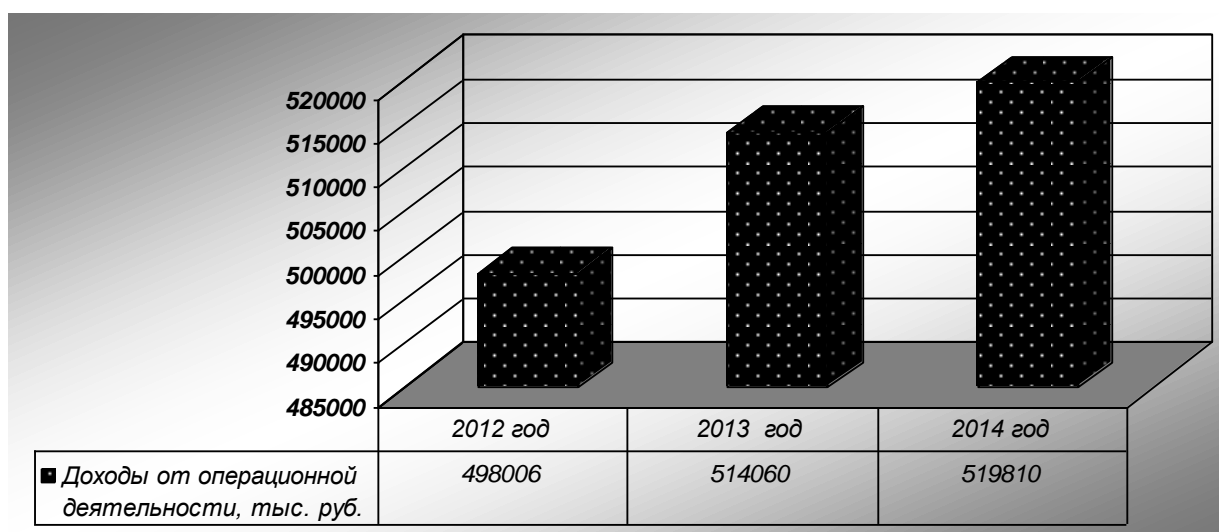


Рисунок 4 – Динамика доходов от операционной деятельности Сочинский филиал ОАО «БАНК МОСКВЫ»

Таблица 6 - Динамика финансового результата деятельности Сочинский филиал ОАО «БАНК МОСКВЫ»

Доходы	Период			Темп роста, %	
	2012 год	2013 год	2014 год	к 2013 году	к 2014 году
Совокупный доход – всего, тыс. руб.	510941	567405	572334,5	111,05	100,87
Операционные расходы, тыс. руб.	375412	395108	378820	105,25	95,88
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	135529	175983,7	197493,6	129,85	112,22
Начисленные налоги, тыс. руб.	27105,8	35196,74	39498,73	129,85	112,22
Прибыль (убыток) за отчетный период, тыс. руб.	108423,2	140786,9	157994,9	129,85	112,22
Рентабельность деятельности, %	28,88	35,63	41,71	123,38	117,05

Таким образом, прибыль Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ»

увеличивается на 29,85% к 2013 году, и на 12,22% к 2014 году.

Рентабельность деятельности банка увеличивается на 23,4% к 2013 году и на 17% к 2014 году – рисунок 5.

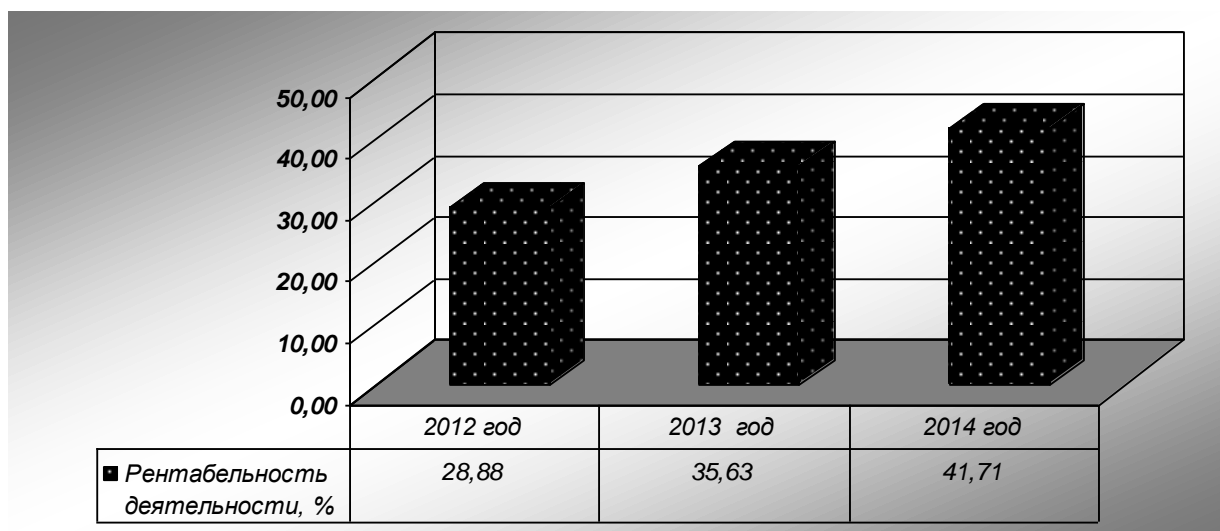


Рисунок 5 – Динамика рентабельности деятельности Сочинский филиал ОАО «БАНК МОСКВЫ»

Далее рассмотрим объем и структуру привлеченных средств объекта исследования – таблица 7.

Таблица 7 – Динамика объема и структуры привлеченных средств Сочинский филиал ОАО «БАНК МОСКВЫ», тыс. руб.

Доходы	Период			Темп роста, %	
	2012 год	2013 год	2014 год	к 2013 году	к 2014 году
Счета до востребования:	203361,92	240913	243648	118,47	101,14
государственных предприятий и организаций	15769,8	15504,3	13436,5	98,32	86,66
ОАО, ООО	164628	164305	176758	99,80	107,58
граждан – физических лиц	3415	3510,7	3498	102,80	99,64
граждан - предпринимателей	1576,9	1551,43	1613,8	98,38	104,2
капитальные вложения	3838	3480	3887	90,67	111,695
Срочные вклады	701162,2	717347	713510	102,31	99,47
Вклады населения	7729,44	4871,85	6729,11	63,03	138,12

Продолжение таблицы 7

Депозиты предприятий	114853	129237	154297	112,52	119,39
Долгосрочное кредитование	3784,54	6501,29	4249,79	171,79	65,37
Долговые обязательства	11360,4	20722,5	22513,8	182,41	108,64
Ценные бумаги	7274	8217	9018	112,96	109,75
Кредиты, полученные у других банков	2931,86	2941,48	2710,5	100,33	92,15
Средства из системы расчетов	1795,58	19412,2	1986,76	1081,11	10,23
Прочие кредиторы	4193,37	3897	3147	92,93	80,75
Сумма иммобилизации - всего	498006	514060	519810	103,22	101,12

Общий объем средств в счетах до востребования Сочинский филиал ОАО «БАНК МОСКВЫ» увеличивается на 18,47% к 2013 году и на 1,14% в 2014 году.

При этом наибольший приток средств на счетах до востребования составили в 2013 году средства предпринимателей – юридических лиц – 64,4%. В 2014 году наибольший приток средств по вкладам ОАО и ООО – 72,5%. Темп роста по данной категории составляет 7,6% от уровня 2013 года.

В 2013 году увеличивается приток средств по долгосрочному кредитованию – на 71,8% и депозиты предприятий – на 12,5%.

В 2014 году увеличивается приток средств от вкладов населения – на 38%, депозиты предприятий – на 19,4%.

Таким образом, совокупный доход Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» в 2013 году на 11% и практически не изменяется к 2014 году;

Увеличение притока средств на счетах до востребования составили в 2013 году средства предпринимателей – юридических лиц – 64,4%; в 2014 году наибольший приток средств по вкладам ОАО и ООО – 72,5%. Темп роста по данной категории составляет 7,6%.

Увеличение доходов от операционной деятельности банка составляет 3,22% к 2013 году и 1,12% к 2014 году.

Прибыль Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» увеличивается

на 29,85% к 2013 году, и на 12,22% к 2014 году.

Рентабельность деятельности банка увеличивается на 23,4% к 2013 году и на 17% к 2014 году.

2.3 Анализ кредитного процесса и кредитной политики объекта исследования

Основной целью деятельности Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» является привлечение денежных средств от физических и юридических лиц, а также осуществление кредитно-расчетных и иных банковских операций и: сделок с физическими и юридическими лицами.

Услуги, которые предоставляет Сочинский филиал ОАО «БАНК МОСКВЫ» на современном этапе функционирования:

- автокредитование;
- ипотека;
- потребительский кредит;
- кредит на неотложные нужды;
- кредит под залог автомобиля.

Если рассматривать вклады, предлагаемые в качестве продуктов банка, то отметим следующие:

- До востребования;
- Инвестиционный;
- Классика плюс (с выплатой % в конце срока);
- Престиж плюс.

На современном этапе функционирования Сочинский филиал ОАО «БАНК МОСКВЫ» занимается кредитно-платежным обслуживанием хозяйственных структур, осуществляет валютные операции по расчетам клиентов с иностранными партнерами.

Основная работа по организации кредитного процесса в Сочинский филиал ОАО «БАНК МОСКВЫ» представлена на рисунке 6.

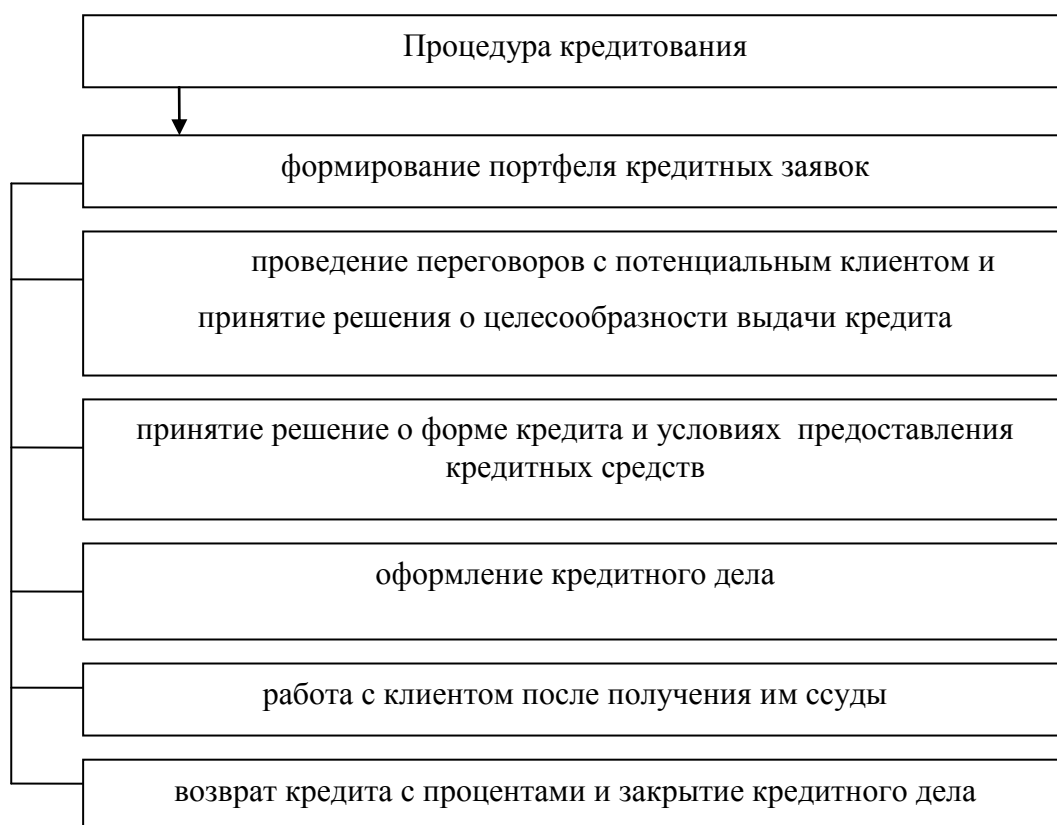


Рисунок 6 - Организации кредитного процесса в Сочинский филиал ОАО «БАНК МОСКВЫ

Первый этап включает в себя сбор информации о спросе на кредит, ее анализ и предварительный отбор заявок. На данном этапе перед кредитным работником стоит задача подготовиться к проведению переговоров и получить наиболее полную информацию о потенциальном заемщике.

На втором ОАО «БАНК МОСКВЫ» принимает окончательное решение о кредитоспособности и финансового положения клиента с целью заключения кредитного договора на более выгодных для банка условиях.

На третьем этапе принимается решение о возможности и форме предоставления ссуды. На данном этапе ответственный исполнитель кредитного отдела Сочинский филиал ОАО «БАНК МОСКВЫ» осуществляет комплексный анализ предоставленных документов, определить обеспечение, и в случае необходимости предоставленные банком кредиты должны обеспечиваться либо залогом (в том числе залогом ценных бумаг), либо поручительствами, либо гарантиями, либо страховыми свидетельствами.

На следующем этапе в случае положительного решения вопроса о целесообразности предоставления кредита ответственный исполнитель подготавливает проект кредитного договора в соответствии с условиями, согласованными с заемщиком.

Кредитный договор является документом, на основе которого производится кредитование клиента. В нем определяются:

- основные условия выдачи ссуды: цель, сроки, размер и цена кредита;
- режим использования ссудного счета, порядок погашения суммы основного долга и процентов по нему;
- виды и формы проверки обеспечения;
- объем информации, предоставляемой заемщиком;
- обязанности и ответственность сторон, а также прочие условия.

На пятом этапе банк проводит работу с клиентом уже после получения им ссуды.

Для контроля за использованием кредита, а также за финансовым положением заемщика ОАО «БАНК МОСКВЫ» использует права, оговоренные в кредитном договоре. При нарушении заемщиком условий договора или при возникновении обстоятельств, повышающих уровень риска, банк имеет право потребовать изменения условий кредитного договора.

На заключительном этапе осуществляется возврат кредита с процентами и закрытие кредитного дела. Погашение задолженности осуществляется в соответствии с условиями кредитного договора и по согласованию сторон. Датой погашения кредита считается дата зачисления средств в погашение задолженности по кредиту на соответствующий счет банка или в кассу.

Структура и динамика средств Сочинский филиал ОАО «БАНК МОСКВЫ» предоставляемых в качестве кредитных представлена в таблице 8. При этом, в таблице 8 сумма кредитования субъектов малого бизнеса включает кредитование индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица.

Таблица 8 – Структура и динамика кредитных средств Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ»

Показатель	2012 год		2013 год		4014 год		Темп роста, %	
	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	К 2013 году	К 2014 году
Всего, в том числе	881,2	100,00	789,8	100,00	865,1	100,00	89,63	109,53
Кредитование физических лиц	420,2	47,68	282	35,71	310,2	35,86	67,11	110,00
Кредитование субъектов малого бизнеса	133,6	15,16	94,7	11,99	60,7	7,02	70,88	64,10
Кредитование крупного бизнеса	327,4	37,15	413,1	52,30	494,2	57,13	126,18	119,63

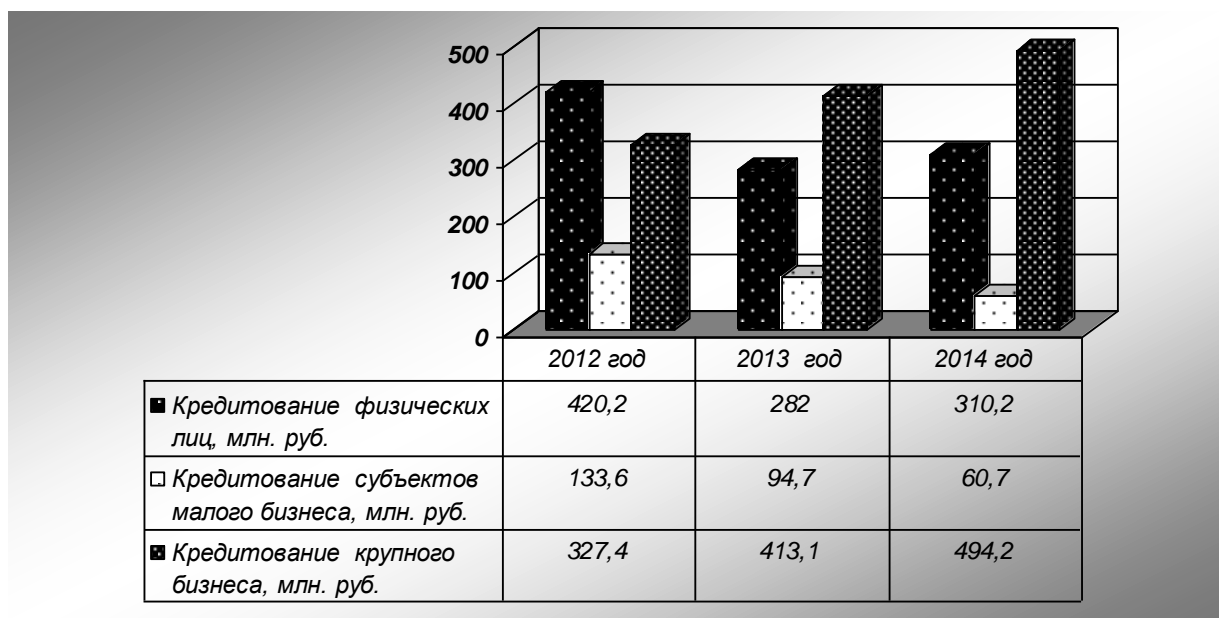


Рисунок 7 – Динамика кредитования Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» в зависимости от категории заемщиков

По данным таблицы 8, к 2013 году сменился профиль деятельности Сочинский филиал ОАО «БАНК МОСКВЫ». Так, если в 2012 году наибольший удельный вес (47,68%) приходится на кредитование физических лиц, то в 2013 году наибольший удельный вес приходится на кредитование крупного бизнеса (удельный вес увеличивается до 52,3%). В 2014 году объем кредитования крупного бизнеса увеличился на 19,6% и составил 57,13% в объеме кредитования банка.

Общий объем кредитования Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» увеличивается к 2014 году на 9,53%.

Объем кредитования физических лиц сокращается к 2013 году на 32,9%, что обусловлено финансово-экономическим кризисом.

В 2014 году сокращается объем кредитования субъектов малого бизнеса. Сокращение составило 35,9%.

В таблице 9 представлены кредитные продукты, предоставляемые ОАО «БАНК МОСКВЫ» субъектам малого бизнеса на современном этапе.

Таблица 9 – Кредитные продукты, предоставляемые ОАО «БАНК МОСКВЫ» юридическим лицам

Показатель	«Бизнес»	«Рост»	«Недвижимость»	«Экспресс»
Сумма кредита	До 1 млн. руб.	До 10 млн. руб.	До 50 млн. руб.	До 2 млн. руб.
Срок кредитования	До 60 месяцев	До 60 месяцев	До 84 месяцев	До 60 месяцев
Процентная ставка	Определяется индивидуально для каждого клиента	Определяется индивидуально для каждого клиента	Определяется индивидуально для каждого клиента	Определяется индивидуально для каждого клиента
Поручительство	Не менее 1 физического лица, а также всех юридических лиц, участвующих в бизнесе	Не менее 1 физического лица, а также всех юридических лиц, участвующих в бизнесе	Не менее 1 физического лица, а также всех юридических лиц, участвующих в бизнесе	Не менее 1 физического лица, а также всех юридических лиц, участвующих в бизнесе

Продолжение таблицы 9

Форма погашения	Ежемесячно равными долями	Ежемесячно равными долями	Ежемесячно равными долями \ свободный график погашения	Ежемесячно равными долями
Залоговое обеспечение	Без залога	Автотранспорт (обязательное наличие в структуре залога), недвижимость, оборудование, товары в обороте	Недвижимость (обязательное наличие в структуре залога), личное имущество, оборудование, товары в обороте	Личное имущество, оборудование, автотранспорт, товары в обороте

Кредитные продукты «Эксперсс» и «Недвижимость» предполагают залоговое обеспечение. При этом, максимальная сумма, не обеспеченная залогом -1 млн. руб., но не более 50% от суммы кредита.

По данным рисунка 8, наибольший удельный вес в структуре кредитных продуктов приходится на продукт «Рост» - 44%.

Средний размер кредита составил 7,26 млн. руб.

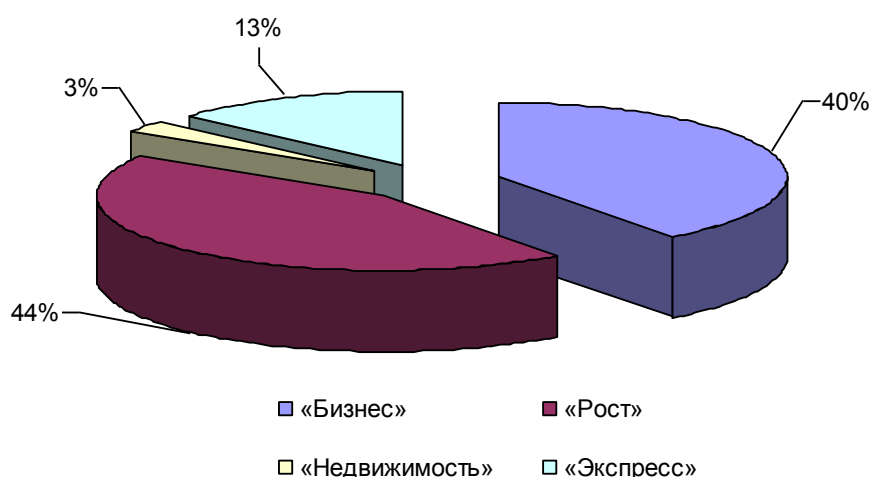


Рисунок 7 – Структура предоставленных кредитных продуктов Сочинский филиал ОАО «БАНК МОСКВЫ» юридическим лицам в 2014 году

Таблица 10 – Кредитные продукты, предоставляемые ОАО «БАНК МОСКВЫ» физическим лицам

Показатель	Автокредит	Потребительский без обеспечения залога	Нецелевой потребительский под залог недвижимости	Надежный клиент
Сумма кредита	До 1 млн. руб.	До 1 млн. руб.	До 4 млн. руб.	До 2 млн. руб.
Процентная ставка (на 01.06.2015г.)	12,5%	До 25% Определяется индивидуально для каждого клиента	Определяется индивидуально для каждого клиента	18-28% Определяется индивидуально для каждого клиента
Срок кредитования	До 60 месяцев	До 60 месяцев	До 120 месяцев	До 72 месяцев
Форма погашения	Ежемесячно равными долями		Ежемесячно равными долями \ свободный график погашения	Ежемесячно равными долями
Поручительство	Не менее 1 физического лица	Не требуется в пределах суммы до 300 тыс. руб.	Не менее 1 физического / юридического лица	Не менее 1 физического / юридического лица
Залоговое обеспечение	Автотранспорт (обязательное наличие в структуре залога)	Без залога	Недвижимость (обязательное наличие в структуре залога), личное имущество, оборудование, товары в обороте	Личное имущество, оборудование, автотранспорт, товары в обороте

Если рассматривать структуру кредитных средств, предоставляемых физическим лицам, то в 2014 году наибольший удельный вес приходится на «Потребительский кредит под залог недвижимости» (включая ипотеку) - 49% - рисунок 8.

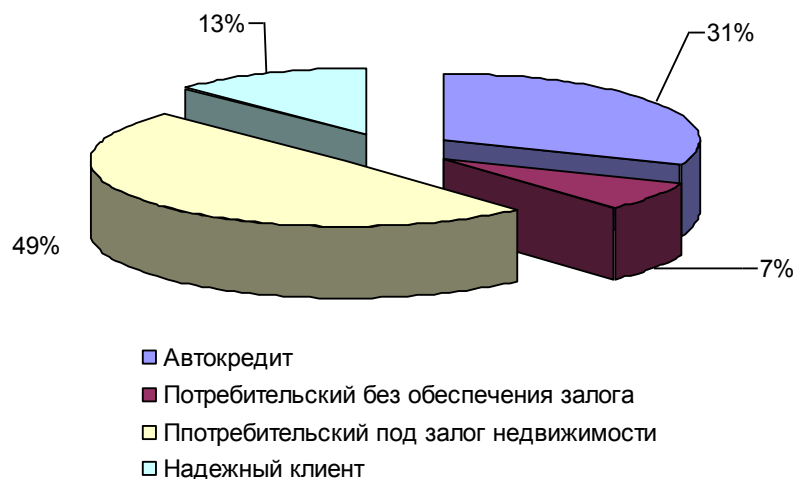


Рисунок 8 – Структура предоставленных кредитных продуктов Сочинский филиал ОАО «БАНК МОСКВЫ» физическим лицам в 2014 году

ОАО «БАНК МОСКВЫ» также предусматривает кредитный продукт в качестве кредитных карт – таблица 11.

При этом динамика кредитования по кредитным картам имеет положительную тенденцию. Так, если в 2012 году объем кредитования по данной услуге составлял 2,1% от общего объема кредитования, то к 2014 году удельный вес увеличился до 7,2%.

Таблица 11 - Кредитные карты, предоставляемые ОАО «БАНК МОСКВЫ» физическим лицам

Показатель	Кредитная карта	
	Кредитные карты Visa и MasterCard	Кредитная карта с льготным периодом кредитования
Сумма, тыс. руб.	3 –200	До 60
Ставка, %	20% - 29%	18 - 28%
Срок, мес.	60 (продлонгация)	24 (продлонгация)

Далее определим коэффициент кредитной активности - loans expansion ratio определяется как отношение суммы выданных кредитов (loans), кроме межбанковских, к величине чистых активов:

$$LE_a = Lc / A_{net}, \quad (1)$$

Коэффициент показывает, какая доля от активов направляется на кредитование. Банк проводит агрессивную кредитную политику, если коэффициент кредитной активности превышает 0,6, оптимальную в области 0,4 – 0,6 и консервативную - в области менее 0,4.

$$LE_{a\ 2012\ г.} = 881,2 / 1137,1 = 0,77 \text{ или } 77\%$$

$$LE_{a\ 2013\ г.} = 789,8 / 1365,1 = 0,58 \text{ или } 58\%$$

$$LE_{a\ 2014\ г.} = 865,1 / 1402,3 = 0,62 \text{ или } 62\%$$

Динамика рассчитанного показателя, говорит о том, что Сочинский филиал ОАО «БАНК МОСКВЫ» вел агрессивную кредитную политику в 2012 году.

В 2013 году и в 2014 году политика банка была оптимальной.

Коэффициент работоспособности активов определяется отношением суммы выданных кредитов (loans) к величине клиентской базы:

$$LCe = Lc / CLB, \quad (2)$$

где Lc - это сумма кредитов, предоставленных клиентам;

CLB (client base) - клиентская база, ядро привлеченных ресурсов банка.

Показывает, какая доля от клиентских ресурсов направляется на кредитование. Коммерческий банк проводит агрессивную кредитную политику, если коэффициент кредитной активности превышает 0,7, оптимальную - в области 0,7 - 0,5 и консервативную - в области менее 0,5.

$$LC_{e\ 2012} = 881,2 / 1133,74 = 0,65 \text{ или } 65\%$$

$$LC_{e2013} = 789,8 / 1124,19 = 0,82 \text{ или } 82\%$$

$$LC_{e2014} = 865,1 / 1158,65 = 0,83 \text{ или } 83\%$$

Рассчитанное значение показателя говорит о том, что кредитная политика Сочинский филиал ОАО «БАНК МОСКВЫ» в 2012 году была агрессивной. В 2013 году в 2014 году политика банка была оптимальной.

Таблица 12 – Оценка кредитной активности Сочинский филиал ОАО «БАНК МОСКВЫ»

Показатель	Период			Темп роста, %	
	2012 год	2013 год	2014год	К 2013 году	К 2014 году
Чистые активы, млн. руб.	1137,1	1365,1	1402,3	120,05	102,73
Сумма выданных кредитов, млн. руб.	881,2	789,8	865,1	89,63	109,53
Величина клиентской базы, млн. руб.	1133,74	1124,19	1158,65	99,16	103,07
Средства клиентов на счетах до востребования, млн. руб.	203,36	240,91	243,65	118,47	101,14
Абсолютная величина клиентской базы, млн. руб.	530,38	883,27	915,00	166,54	103,59
Коэффициент кредитной активности	0,77	0,58	0,62	75,14	106,63
Коэффициент работоспособности активов	0,65	0,82	0,83	126,70	100,33

Таким образом, чистые активы банка увеличиваются к 2013 году на 20% и к 2014 году на 2,73%.

Темп роста абсолютной величины клиентской базы Сочинский филиал ОАО «БАНК МОСКВЫ» составил 66,5% к 2013 году и 3,4% к 2014 году.

Коэффициент кредитной активности увеличивается к 2014 году на 6,63%.

Коэффициент работоспособности активов практически не изменился в 2014 году и составил 0,83.

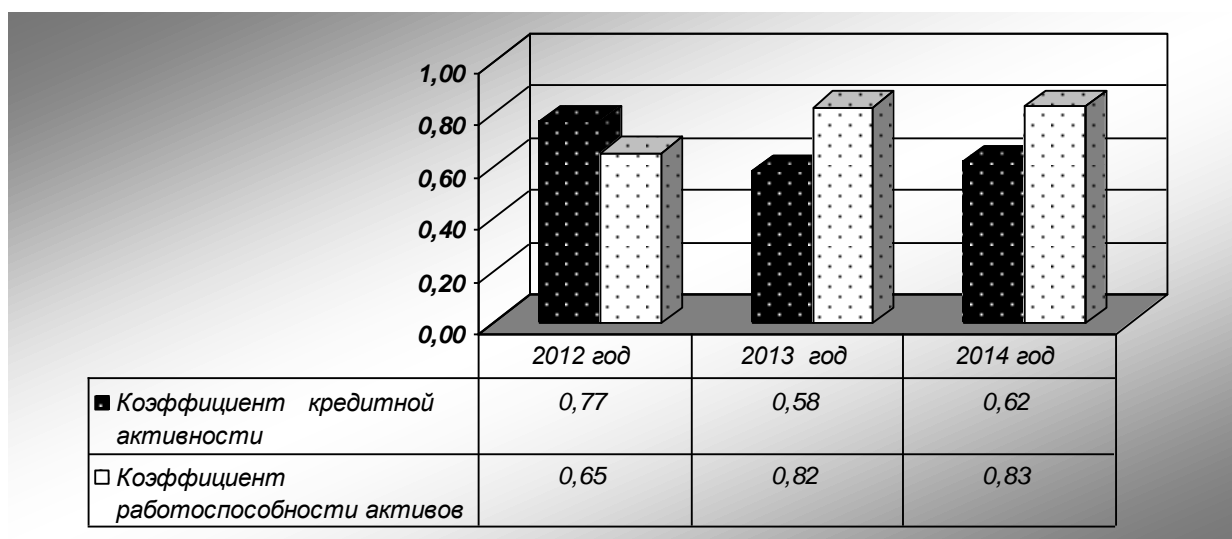


Рисунок 9 - Динамика показателей кредитной активности Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ»

Значение рассмотренных показателей говорит о том, что кредитная политика Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» была агрессивной в 2012 году. В 2013 году в 2014 году политика банка была оптимальной.

Таким образом, общий объем кредитования Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» увеличивается к 2014 году на 9,53%.

К 2013 году сменился профиль деятельности Сочинский филиал ОАО «БАНК МОСКВЫ». Так, если в 2012 году наибольший удельный вес (47,68%) приходится на кредитование физических лиц, то в 2013 году наибольший удельный вес приходится на кредитование крупного бизнеса (удельный вес увеличивается до 52,3%). В 2014 году объем кредитования крупного бизнеса увеличился на 19,6% и составил 57,13% в объеме кредитования банка.

Среди кредитных продуктов, предоставляемых юридическим лицам, наибольший удельный вес в структуре кредитных продуктов приходится на продукт «Рост» - 44%. Средний размер кредита составил 7,26 млн. руб.

Объем кредитования физических лиц сокращается к 2013 году на 32,9%, что обусловлено финансово-экономическим кризисом. В 2014 году сокращается объем кредитования субъектов малого бизнеса. Сокращение составило 35,9%.

Среди кредитных продуктов, предоставляемых физическим лицам, в 2014 году наибольший удельный вес приходится на «Потребительский кредит под залог недвижимости» (включая ипотеку) - 49%.

ОАО «БАНК МОСКВЫ» также предусматривает кредитный продукт в качестве кредитных карт. При этом динамика кредитования по кредитным картам имеет положительную тенденцию – в анализируемом периоде объем кредитования по данной услуге увеличился с 2,1% в 2012 году до 7,2% в 2014 году.

Кредитная политика Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» была агрессивной в 2012 году. В 2013 году в 2014 году политика банка была оптимальной.

Вывод: объект исследования в выпускной квалификационной работе является Сочинский филиал ОАО «БАНК МОСКВЫ».

Коммерческий банк ОАО «БАНК МОСКВЫ» создан в форме открытого акционерного общества и работает на основании Генеральной лицензии Центрального Банка Российской Федерации № 1769 на проведение банковских операций

Организационная структура банка (и его филиалов) определяется особенностями его деятельности, результатом которой является создание банковского продукта.

Численность сотрудников филиала увеличивается к 2013 году на 6,9% и сокращается на 3,2%, что связано с сокращением деятельности банка (масштабов), что вызвано нестабильностью финансово-экономической ситуации на рынке банковских услуг. Наибольшими темпами происходит сокращение специалистов – на 5,88% к 2014 году.

Кадровый потенциал объекта исследования находится на высоком уровне - наибольший удельный вес в структуре персонала составляет персонал с высшим образованием: до 70% в 2014 году. Однако, доля данной категории сотрудников сокращается на протяжении анализируемого периода.

Совокупный доход Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» в 2013 году на 11% и практически не изменяется к 2014 году.

Увеличение доходов от операционной деятельности банка составляет 3,22% к 2013 году и 1,12% к 2014 году.

Прибыль Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» увеличивается на 29,85% к 2013 году, и на 12,22% к 2014 году.

Рентабельность деятельности банка увеличивается на 23,4% к 2013 году и на 17% к 2014 году.

Увеличение притока средств на счетах до востребования составили в 2013 году средства предпринимателей – юридических лиц – 64,4%; в 2014 году наибольший приток средств по вкладам ОАО и ООО – 72,5%. Темп роста по данной категории составляет 7,6%.

Общий объем кредитования Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» увеличивается к 2014 году на 9,53%.

К 2013 году сменился профиль деятельности Сочинский филиал ОАО «БАНК МОСКВЫ». Так, если в 2012 году наибольший удельный вес (47,68%) приходится на кредитование физических лиц, то в 2013 году наибольший удельный вес приходится на кредитование крупного бизнеса (удельный вес увеличивается до 52,3%). В 2014 году объем кредитования крупного бизнеса увеличился на 19,6% и составил 57,13% в объеме кредитования банка.

Среди кредитных продуктов, предоставляемых юридическим лицам, наибольший удельный вес в структуре кредитных продуктов приходится на продукт «Рост» - 44%. Средний размер кредита составил 7,26 млн. руб.

Объем кредитования физических лиц сокращается к 2013 году на 32,9%, что обусловлено финансово-экономическим кризисом. В 2014 году

сокращается объем кредитования субъектов малого бизнеса. Сокращение составило 35,9%.

Среди кредитных продуктов, предоставляемых физическим лицам, в 2014 году наибольший удельный вес приходится на «Потребительский кредит под залог недвижимости» (включая ипотеку) - 49%.

ОАО «БАНК МОСКВЫ» также предусматривает кредитный продукт в качестве кредитных карт. При этом динамика кредитования по кредитным картам имеет положительную тенденцию – в анализируемом периоде объем кредитования по данной услуге увеличился с 2,1% в 2012 году до 7,2% в 2014 году.

Кредитная политика Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» была агрессивной в 2012 году. В 2013 году в 2014 году политика банка была оптимальной.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКОЙ СОЧИНСКОГО ФИЛИАЛА ОАО «БАНК МОСКВЫ»

3.1 Формирование кредитной стратегии объекта исследования

Кредитная политика коммерческого банка вытекает из стратегии его развития. В связи с этим, в выпускной квалификационной работе, прежде всего определим стратегию ОАО «БАНК МОСКВЫ».

Для формулирования четкой и реалистичной стратегии кредитования Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» рассмотрим матрицу Arthur D. Little, в которой критерии формирования стратегии формулируются в виде конкретных числовых значений финансовых показателей.

Проведенный в ходе работы анализ финансового положения Сочинский филиал ОАО «БАНК МОСКВЫ» позволил определить, что коэффициент работоспособности активов находится на уровне 0,65 в 2012 году, 0,82 в 2013 году и 0,83 в 2014 году.

В целях определения конкурентных преимуществ функционирования ОАО «БАНК МОСКВЫ» рассмотрим данные таблицы 13.

На основе сравнительного анализа (таблица 13) можно утверждать, что основными конкурентными преимуществами ОАО «БАНК МОСКВЫ» или факторами успеха в конкурентной борьбе являются:

- качество и уровень сервисного обслуживания;
- коэффициент кредитной активности (работоспособность активов).

По показателям «величина клиентской базы», «наличие гибких подходов к клиенту» позиции ОАО «БАНК МОСКВЫ» в конкурентной борьбе не являются преимущественными, но значения близки к позициям лидера – ОАО «ТрансКредитБанк».

По таким важным показателям, как «ширина номенклатуры кредитных продуктов», «наличие инновационных услуг» ОАО «БАНК МОСКВЫ» уступает в конкурентной борьбе.

Таблица 13 – Анализ конкурентных преимуществ ОАО «БАНК МОСКВЫ»

Показатель	Уд. вес	ОАО «БАНК МОСКВЫ»		ОАО «ТрансКредитБанк»		ЗАО «Альта-банк»	
		балл	оценка	балл	оценка	балл	оценка
Номенклатура предоставляемых кредитных продуктов	0,17	60	10,2	80	13,6	80	13,6
Качество и уровень сервисного обслуживания в офисах и отделениях	0,05	70	3,5	60	3	70	3,5
Наличие гибких, индивидуальных подходов к клиенту (процентные ставки, условия предоставления кредитных средств)	0,09	60	5,4	80	7,2	70	6,3
Работоспособность активов	0,12	70	8,4	80	9,6	85	10,2
Величина клиентской базы	0,25	65	16,25	70	17,5	60	15
Наличие уникальных (инновационных) услуг	0,08	60	4,8	75	6	75	6
Географическое место расположение офисов	0,06	40	2,4	60	3,6	50	3
Коэффициент кредитной активности	0,18	85	15,3	85	15,3	65	11,7
	1		66,25		75,8		69,3

Таблица 14 - Матрица Arthur D. Little

Конкурентная позиция	Конкурентная позиция банка - коэффициент кредитной активности			
	1-0,8	0,79-0,6	0,59-0,4	0,49 и ниже
Ведущая	1	1	2	2
Сильная	1	2	2	3
Благоприятная	ОАО «БАНК МОСКВЫ»	2	3	4
Прочная	2	3	4	4
Нежизнеспособная	3	4	4	5

Условные обозначения:

- 1 диапазон - широкий диапазон выбора стратегий, стратегии роста;
- 2 диапазон - стратегии стабильности;
- 3 диапазон - осторожное, избирательное развитие;
- 4 диапазон - стратегия сокращения;
- 5 диапазон - стратегии выживания.

Таким образом, на основании проведенного анализа (используя матрицу Arthur D. Little), стратегия кредитования ОАО «БАНК МОСКВЫ» - стратегия стабильности.

Задачи данной стратегии кредитования:

- в наращивание активов банка и увеличение доли реальных активов за счет разработки новых кредитных продуктов и совершенствование механизма кредитования;
- наращивание величины клиентской базы банка за счет увеличения притока денежных средств (за счет работы на стабильных сегментах рынка).

3.2 Формирование новых кредитных продуктов

Проведенный в работе анализ показал, что спросом среди кредитных продуктов ОАО «БАНК МОСКВЫ» пользуются продукты, предоставляемые физическим лицам. При этом в структуре данных средств 7,2% приходится на кредитные карты Банка. В связи с этим, новый кредитный продукт ОАО

«БАНК МОСКВЫ» для физических лиц – это проект «Мобильная кредитная карта».

Отличительной особенностью услуги «Мобильная кредитная карта» от кредитных карт, уже существующих в качестве услуги банка является возможность получения бонусов от суммы потраченных средств по кредитной карте на мобильный телефон в размере 3% от суммы каждой покупки или услуги возвращается на мобильный телефон – при оформлении Телефонной карты Visa.

Данная кредитная линия является возобновляемой (возвращенные средства снова становятся доступны для использования), что позволяет не просто привлечь новых клиентов банка, но и сформировать долгосрочные партнерские отношения с каждым клиентом. Данное условие позволит не просто выйти на новые сегменты рынка, но и закрепится на них, позиционируя себя как надежного финансово партнера, источника финансового обеспечения проектов, идей и потребительских нужд клиентов.

Денежные средства карты могут использоваться на любые нужды по вашему усмотрению, например, на оплату товаров и услуг в магазинах, отелях, туристических и сервисных компаниях в России и по всему миру. Отсутствие платежей или комиссий, если по карте не было операций (движения средств) на отчетную дату (в течение месяца).

Оперативный контроль по карте будет представлен:

- возможностью получения информации через мобильный телефон о сумме и сроках погашения задолженности для использования льготного периода кредитования и /или обязательного минимального платежа;
- посредством услуги "SMS-сервис": возможность своевременного информирования через мобильный телефон о совершенных операциях по карте;

Требования к заемщикам:

- гражданство: Российская Федерация.

- возраст: от 20 лет. При отсутствии обеспечения (договор страхования жизни и риска потери трудоспособности или договор поручительства физического лица) банк расторгает кредитный договор при достижении заемщиком возраста 60 лет.

- регистрация: постоянная или временная регистрация по месту жительства, действующая на срок кредитования (срок действия кредитной карты) в зоне деятельности банка (вне зависимости от территориальной принадлежности к кредитному подразделению). При этом срок регистрации клиента на момент обращения в банк должен составлять не менее 6 месяцев.

- стаж: на последнем месте работы не менее 3 месяцев.

Далее определим приток средств ОАО «БАНК МОСКВЫ» за счет реализации продукта «Мобильная кредитная карта».

Таблица 15 – Прогноз динамики рынка банковских услуг [8]

Отдельные совокупные показатели деятельности кредитных организаций	Прогноз 2015 год	Прогноз 2016 год	Прогноз 2017 год	Прогнозируемые темпы роста, %	
				к 2016 году	к 2017 году
Активы, млрд. руб.	23804,6	24151,4	28663,9	101,46	118,68
Кредитный портфель юридических лиц, млрд. руб.	14063	14594,3	18913,2	103,78	129,59
Кредитный портфель физических лиц, млрд. руб.	7322,6	7397,34	7581,34	101,02	102,49
Вложения в долговые ценные бумаги, млрд. руб.	2419	2159,76	2169,32	89,28	100,44

Динамика, представленная в таблице 15, иллюстрирует привлекательность сегментов рынка банковских услуг. Так наиболее прибыльным, выгодным с точки зрения капитализации банковской деятельности является сегмент кредитования юридических лиц, где ожидаемые темпы роста 3,78% к 2016 году и 29% к 2017 году – рисунок 10.

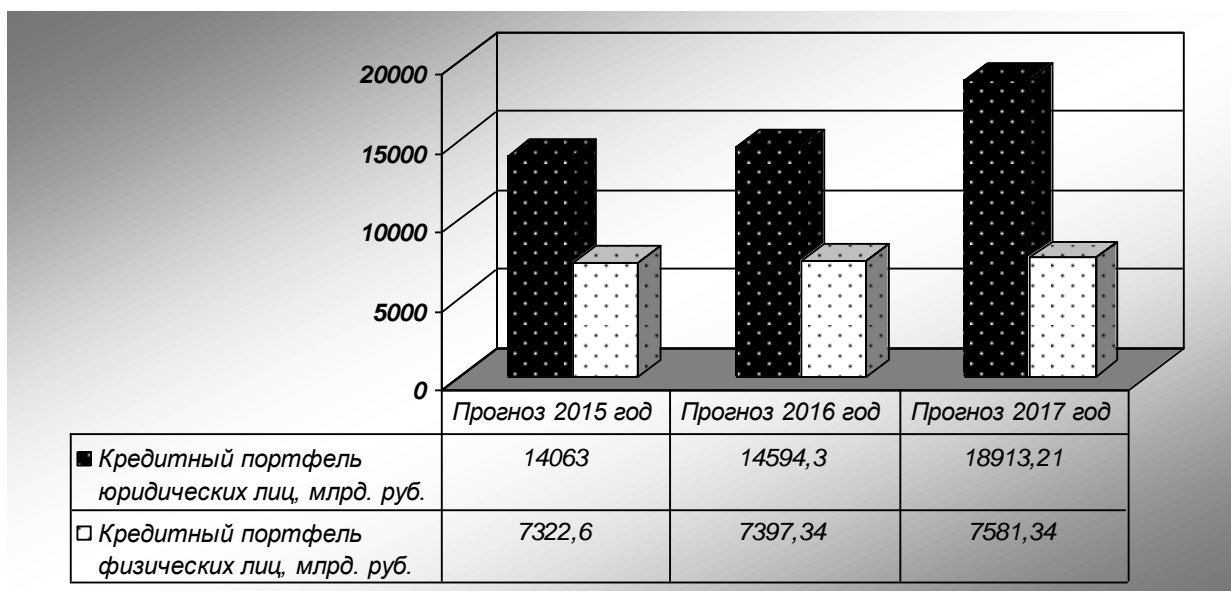


Рисунок 10 - Прогноз динамики рынка банковских услуг по секторам кредитования

Удельный вес ОАО «БАНК МОСКВЫ» в капитале банковской системы РФ по состоянию на 01.01.2015г. составила 4,8%.

Максимально возможный приток средств в секторе кредитования физических лиц ОАО «БАНК МОСКВЫ» может составить 675 млрд. руб.:

$$V_{2015г.} = 7322,6 * 0,048 = 351,5 \text{ млрд. руб.}$$

Объем кредитования Сочинским филиалом ОАО «БАНК МОСКВЫ» физических лиц в 2014 году составил 310,2 млрд. руб. Тогда, прирост капитала составит:

$$\Delta V = 351,5 - 310,2 = 41,3 \text{ млрд. руб.}$$

Темп роста составит:

$$V_{\text{рост}} = 351,5 / 310,2 * 100 = 113,3$$

Таким образом, рассмотренное в работе мероприятие обеспечивает приток средств в размере 41,3 млрд. руб., что выше уровня 2014 года на 13,3%.

В соответствии с разработанной кредитной стратегией ОАО «БАНК МОСКВЫ» формирование новых кредитных продуктов для юридических лиц необходимо рассматривать в направлении устойчивого спрос на сегментах

банковского рынка. Как показал проведенный анализ, данные сегменты на рынке кредитования – это долгосрочное кредитование предпринимательской деятельности субъектов экономической деятельности.

Рассмотрим проект кредитных продуктов, предоставляемых юридическим лицам в целях долгосрочного кредитования – это продукт «Бизнес-партнер» и «Надежный Партнер» - таблица 16.

Таблица 16 – Проект кредитных продуктов, предоставляемых ОАО «БАНК МОСКВЫ» юридическим лицам

Показатель	«Бизнес-партнер»	«Надежный Партнер»
Сумма кредита	До 3 млн. руб.	До 50 млн. руб.
Срок кредитования	До 60 месяцев	До 60 месяцев
Процентная ставка	Определяется индивидуально для каждого клиента	Определяется индивидуально для каждого клиента
Форма погашения	Ежемесячно равными долями	Ежемесячно равными долями
Поручительство	Не менее 1 физического лица, а также всех юридических лиц, участвующих в бизнесе	Не менее 1 физического лица, а также всех юридических лиц, участвующих в бизнесе
Залоговое обеспечение	Оборудование, приобретаемое на кредитные средства	Недвижимость, оборудование и автотранспорт

Целевое назначение кредитных средств по продукту «Бизнес - партнер» - поддержка начинающего бизнеса. Одним из условий предоставления кредитных средств – наличие бизнес – плана развития субъекта малого или среднего бизнеса.

В качестве залога в данном процессе кредитования субъектов малого и среднего бизнеса выступает недвижимость, оборудование и автотранспорт, товары в обороте.

Назначение кредитного продукта «Надежный Партнер» - предоставление кредитных средств на развитие предпринимательской

деятельности юридического лица. В основном, целевое назначение предоставляемых кредитных ресурсов – приобретение оборудования и других производственных фондов, необходимых для развития заемщика.

Приобретаемое заемщиком оборудование является залогом в процессе кредитования по данному продукту.

Рассматриваемые кредитные продукты предполагают залоговое обеспечение, при этом, максимальная сумма, не обеспеченная залогом - 1 млн. руб., но не более 50% от суммы кредита.

Представленный в работе прогноз развития сегмента кредитования (таблица 13), показывает, что ожидаемый уровень роста по объемам кредитования юридических лиц составляет 3,78% или 14063 млрд. руб. к 2015 году.

Поскольку удельный вес ОАО «БАНК МОСКВЫ» в капитале банковской системы РФ по состоянию на 01.01.2015г. составила 4,8%, то максимально возможный приток средств в секторе кредитования юридических лиц может составить 675 млрд. руб.:

$$V_{2015г.} = 14063 * 0,048 = 675 \text{ млрд. руб.}$$

Объем кредитования банком юридических лиц в 2014 году составил 554,9 млрд. руб. Тогда, прирост капитала составит:

$$\Delta V = 675 - 554,9 = 120,1 \text{ млрд. руб.}$$

Темп роста составит:

$$V_{\text{рост}} = 675 / 554,9 * 100 = 121,6$$

Таким образом, реализация данного мероприятия позволит увеличить приток средств Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» на 120,1 млрд. руб., что выше уровня 2014 года на 21,6%.

Общий объем кредитования за счет реализации сформированных кредитных продуктов составляет 161,4 млрд. руб., что увеличит объем кредитования Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» на 18,66% от уровня 2014 года.

3.3 Оценка экономической эффективности разработанных мероприятий

В целях экономической оценки разработанных мероприятий определим структуру кредитных средств и показатели кредитной активности Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» с учетом разработанных направлений совершенствования кредитной политики.

Таблица 17 – Структура и динамика кредитных средств Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» с учетом разработанных мероприятий

Показатель	2013 год		4014 год		Прогноз		Темп роста, %	
	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	К 2014 году	К прогнозу
Всего, в том числе	789,8	100,00	865,1	100,00	1026,5	100,00	109,53	118,66
Кредитование физических лиц	282	35,71	310,2	35,86	351,5	34,24	110,00	113,31
Кредитование юридических лиц	507,8	64,29	554,9	64,14	675	65,76	109,28	121,64

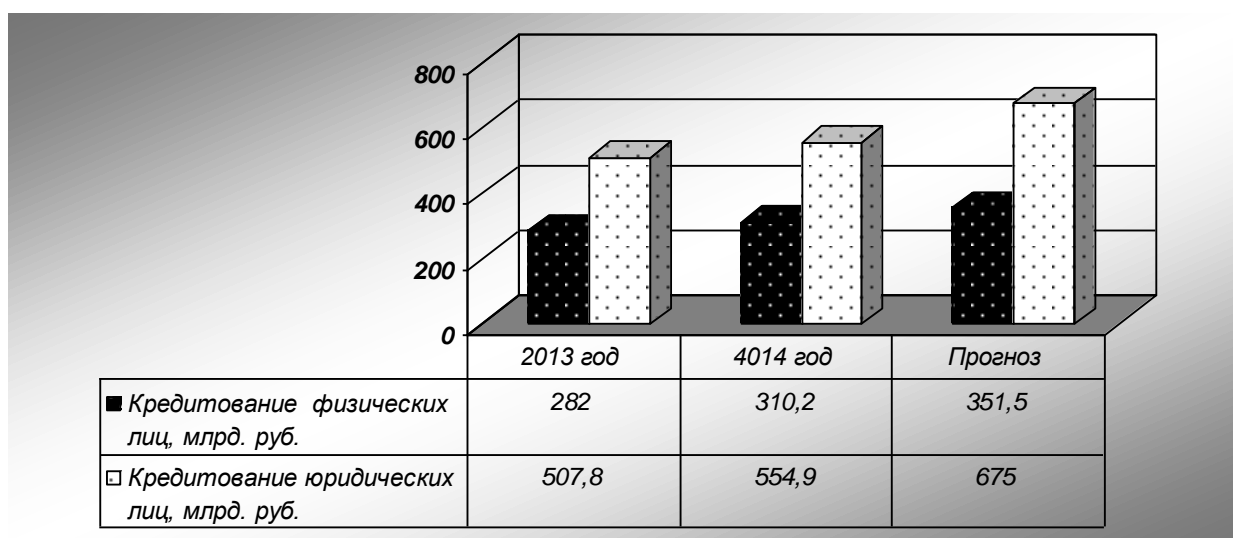


Рисунок 11 - Динамика кредитных средств Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» с учетом разработанных мероприятий

Таким образом, общий объем кредитования Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» за счет разработанных мероприятий увеличится на 18,66%.

При этом, увеличение объема кредитования физических лиц составит 13,3%; объем кредитования юридических лиц увеличится на 21,64%.

Таблица 18 – Оценка кредитной активности Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» с учетом разработанных мероприятий

Показатель	Период			Темп роста, %	
	2013 год	2014год	Прогноз	К 2014 году	К прогнозу
Чистые активы, млн. руб.	1365,1	1402,3	1402,3	102,73	100,00
Сумма выданных кредитов, млн. руб.	789,8	865,1	1026,5	109,53	118,66
Величина клиентской базы, млн. руб.	1124,19	1158,65	1534,45	103,07	132,43
Средства клиентов на счетах до востребования, млн. руб.	240,91	243,65	243,65	101,14	100,00
Абсолютная величина клиентской базы, млн. руб.	883,27	915,00	1290,8	103,59	141,07
Коэффициент кредитной активности	0,58	0,62	0,73	106,63	117,74
Коэффициент работоспособности активов	0,82	0,83	0,77	100,33	92,77

Таким образом, за счет разработанных мероприятий, коэффициент клиентской базы Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» увеличивается на 17,7% и составит 0.73, что определяет кредитную политику банка как агрессивную.

Коэффициент работоспособности активов Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» сокращается на 7,23%, поскольку разработанные в выпускной квалификационной работе мероприятия подразумевают развитие

пассивных операций банка. Однако, значение коэффициента работоспособности активов остается в пределах значения определяющего кредитную политику объекта исследования как агрессивную.

Вывод: в целях формирования кредитной стратегии Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» была рассмотрена матрица Arthur D. Little, в которой критерии формирования стратегии формулируются в виде конкретных числовых значений финансовых показателей. Так, стратегия кредитования ОАО «БАНК МОСКВЫ» - стратегия стабильности, задачами которой являются:

- в наращивание активов банка и увеличение доли реальных активов за счет разработки новых кредитных продуктов и совершенствование механизма кредитования;

- наращивание величины клиентской базы банка за счет увеличения притока денежных средств (за счет работы на стабильных сегментах рынка).

Стратегия кредитования и ее задачи определили направления формирования кредитных продуктов объекта исследования.

Так, новый кредитный продукт ОАО «БАНК МОСКВЫ» для физических лиц – это проект «Мобильная кредитная карта». Реализация мероприятия обеспечивает приток средств в размере 41,3 млрд. руб., что выше уровня 2014 года на 13,3%.

Формирование новых кредитных продуктов АО «БАНК МОСКВЫ» для юридических лиц было рассмотрено в направлении устойчивого спроса на сегментах банковского рынка и с учетом прогноза его развития. Проект кредитных продуктов, предоставляемых юридическим лицам в целях долгосрочного кредитования – это продукт «Бизнес партнер» и «Надежный Партнер». Реализация данного мероприятия позволит увеличить приток средств на 120,1 млрд. руб., что выше уровня 2014 года на 21,6%.

Общий объем кредитования за счет реализации сформированных кредитных продуктов составляет 161,4 млрд. руб., что увеличит объем

кредитования Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» на 18,66% от уровня 2014 года. При этом, увеличение объема кредитования физических лиц составит 13,3%; объем кредитования юридических лиц увеличится на 21,64%.

За счет разработанных мероприятий, коэффициент клиентской базы Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» увеличивается на 17,7% и составит 0.73, что определяет кредитную политику банка как агрессивную.

Коэффициент работоспособности активов Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» сокращается на 7,23%, поскольку разработанные в выпускной квалификационной работе мероприятия подразумевают развитие пассивных операций банка. Однако, значение коэффициента работоспособности активов остается в пределах значения определяющего кредитную политику объекта исследования как агрессивную, что соответствует сформированной кредитной политики банка.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Банковское кредитование - это кредитование участников рынка как вид обособленной (профессиональной) коммерческой деятельности банка, или это кредитование со стороны банка (в более общем случае - со стороны кредитного учреждения) по кредитному договору.

Кредитная политика - это совокупность активных и пассивных банковских операций, рассматриваемых на определенную перспективу, обеспечивающих банку достижение целей.

Кредитная политика коммерческого банка направлена на формирование инструментов реализации стратегии коммерческого банка и определяет способы и методы управления его активами и пассивами.

Основой реализации кредитной политики являются кредитные операции и кредитный процесс.

Кредитный процесс представляет собой единство взаимосвязанных друг с другом стадий: планирование, предоставление, использование и возврат ссуды.

В результате кредитных операций формируются взаимоотношения кредитора и заемщика по предоставлению финансовых средств.

объект исследования в выпускной квалификационной работе является Сочинский филиал ОАО «БАНК МОСКВЫ».

Коммерческий банк ОАО «БАНК МОСКВЫ» создан в форме открытого акционерного общества и работает на основании Генеральной лицензии Центрального Банка Российской Федерации № 1769 на проведение банковских операций

Организационная структура банка (и его филиалов) определяется особенностями его деятельности, результатом которой является создание банковского продукта.

Численность сотрудников филиала увеличивается к 2013 году на 6,9% и сокращается на 3,2%, что связано с сокращением деятельности банка (масштабов), что вызвано нестабильностью финансово-экономической

ситуации на рынке банковских услуг. Кадровый потенциал объекта исследования находится на высоком уровне - наибольший удельный вес в структуре персонала составляет персонал с высшим образованием: до 70% в 2014 году. Однако, доля данной категории сотрудников сокращается на протяжении анализируемого периода.

Совокупный доход Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» в 2013 году на 11% и практически не изменяется к 2014 году.

Увеличение доходов от операционной деятельности банка составляет 3,22% к 2013 году и 1,12% к 2014 году.

Прибыль Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» увеличивается на 29,85% к 2013 году, и на 12,22% к 2014 году.

Рентабельность деятельности банка увеличивается на 23,4% к 2013 году и на 17% к 2014 году.

Увеличение притока средств на счетах до востребования составили в 2013 году средства предпринимателей – юридических лиц – 64,4%; в 2014 году наибольший приток средств по вкладам ОАО и ООО – 72,5%. Темп роста по данной категории составляет 7,6%.

Общий объем кредитования Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» увеличивается к 2014 году на 9,53%.

К 2013 году сменился профиль деятельности Сочинский филиал ОАО «БАНК МОСКВЫ». Так, если в 2012 году наибольший удельный вес (47,68%) приходится на кредитование физических лиц, то в 2013 году наибольший удельный вес приходится на кредитование крупного бизнеса (удельный вес увеличивается до 52,3%). В 2014 году объем кредитования крупного бизнеса увеличился на 19,6% и составил 57,13% в объеме кредитования банка.

Среди кредитных продуктов, предоставляемых юридическим лицам, наибольший удельный вес в структуре кредитных продуктов приходится на продукт «Рост» - 44%. Средний размер кредита составил 7,26 млн. руб.

Объем кредитования физических лиц сокращается к 2013 году на 32,9%, что обусловлено финансово-экономическим кризисом. В 2014 году

сокращается объем кредитования субъектов малого бизнеса. Сокращение составило 35,9%.

Среди кредитных продуктов, предоставляемых физическим лицам, в 2014 году наибольший удельный вес приходится на «Потребительский кредит под залог недвижимости» (включая ипотеку) - 49%.

ОАО «БАНК МОСКВЫ» также предусматривает кредитный продукт в качестве кредитных карт. При этом динамика кредитования по кредитным картам имеет положительную тенденцию – в анализируемом периоде объем кредитования по данной услуге увеличился с 2,1% в 2012 году до 7,2% в 2014 году.

Кредитная политика Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» была агрессивной в 2012 году. В 2013 году в 2014 году политика банка была оптимальной.

в целях формирования кредитной стратегии Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» была рассмотрена матрица Arthur D. Little, в которой критерии формирования стратегии формулируются в виде конкретных числовых значений финансовых показателей. Так, стратегия кредитования ОАО «БАНК МОСКВЫ» - стратегия стабильности, задачами которой являются:

- в наращивание активов банка и увеличение доли реальных активов за счет разработки новых кредитных продуктов и совершенствование механизма кредитования;

- наращивание величины клиентской базы банка за счет увеличения притока денежных средств (за счет работы на стабильных сегментах рынка).

Стратегия кредитования и ее задачи определили направления формирования кредитных продуктов объекта исследования.

Так, новый кредитный продукт ОАО «БАНК МОСКВЫ» для физических лиц – это проект «Мобильная кредитная карта». Реализация мероприятия обеспечивает приток средств в размере 41,3 млрд. руб., что выше уровня 2014 года на 13,3%.

Формирование новых кредитных продуктов АО «БАНК МОСКВЫ» для юридических лиц было рассмотрено в направлении устойчивого спроса на сегментах банковского рынка и с учетом прогноза его развития. Проект кредитных продуктов, предоставляемых юридическим лицам в целях долгосрочного кредитования – это продукт «Бизнес партнер» и «Надежный Партнер». Реализация данного мероприятия позволит увеличить приток средств на 120,1 млрд. руб., что выше уровня 2014 года на 21,6%.

Общий объем кредитования за счет реализации сформированных кредитных продуктов составляет 161,4 млрд. руб., что увеличит объем кредитования Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» на 18,66% от уровня 2014 года. При этом, увеличение объема кредитования физических лиц составит 13,3%; объем кредитования юридических лиц увеличится на 21,64%.

За счет разработанных мероприятий, коэффициент клиентской базы Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» увеличивается на 17,7% и составит 0.73, что определяет кредитную политику банка как агрессивную.

Коэффициент работоспособности активов Сочинского филиала ОАО «БАНК МОСКВЫ» сокращается на 7,23%, поскольку разработанные в выпускной квалификационной работе мероприятия подразумевают развитие пассивных операций банка. Однако, значение коэффициента работоспособности активов остается в пределах значения определяющего кредитную политику объекта исследования как агрессивную, что соответствует сформированной кредитной политики банка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. ФЗ «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990г. № 395-1 в редакции от 07.02.2011. // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс]. – 2015
2. Абрамов П. В. Принципы денежно-кредитной политики // Деньги и кредит - №2 - 2014 – с.98 - 102
3. Артаментова О. В. Система кредитования субъектов малого предпринимательства. // Вестник Адыгейского государственного университета. Экономика. - №3 – 2014 – с.91 - 94
4. Балабанов И.Т. Банки и банковское дело. - Спб.: Питер. - 2012 - 256с.
5. Банки, финансы, кредит: Учеб./под ред. Соколовой О.В. – М.: Академия - 2012 - 484с.
6. Белова О. В. Банковское дело – М.: Логос – 2013 – 401с.
7. Банковское дело. Учебное пособие. Под ред. А.М. Тавасиева, Басовского Л.Е. - М.: ЮНИТИ, 2013 – 612с.
8. Бланк А.И. Финансовая стратегия предприятия. – Киев: Ника-центр – 2012 – 612с.
9. Бойцова А. С. Финансы. – М.: ИНФРА – М – 2013 - 508с.
- 10.Буракова Н. В. Рынок долгосрочных кредитов: государственное воздействие на кредитные мотивации банков в регионах // Деньги и кредит - 2013- №6 – с. 74 – 77
- 11.Бухтоярова В. С. Финансы – М.: Логос – 2012 – 448с.
- 12.Васильева О. И. Банковское дело. М.: Кнорус – 2012 – 387с.
- 13.Воронов В. М. Экономический анализ деятельности коммерческого банка - М.: Академия - 2013 – 477с.
- 14.Дерябина Е. К. Финансы, денежное обращение и кредит – М.: Юнити - Дана – 2013 – 618с.
- 15.Егорова О. В. Банковское дело – СПб.: Дело – 2013 – 402с.
- 16.Ершов К. В. Банки и банковская деятельность для клиентов. - СПб.: Юристъ – 2013 – 344с.

- 17.Кетов В. В. Диагностика и мониторинг устойчивости банковской системы // Деньги и кредит - №7 - 2013 – с.101 – 103
- 18.Козлова В. Е. Методы и инструменты формирования кредитной политики коммерческого банка // Материалы научно-практической конференции - Новосибирск – Изд-во НГУ – 2013 – с.69-72
- 19.Колесников Д. С. Кредитование малого предпринимательства // Вопросы экономики. – №5 – 2013 - с. 61 - 64
- 20.Колесникова В. И. Банковское дело. - М.: Финансы и статистика – 2012 – 841с.
- 21.Лаврушина О. И. Банковское дело. - М.: Финансы и статистика – 2013. – 506с.
- 22.Лукашина О. С. Современные инструменты формирования стратегии коммерческого банка // Материалы научно-практической конференции – Саратов – 2013 – с.44 - 48
- 23.Мамонова И.Д. К вопросу о тенденциях кредитования физических лиц // Финансы - №6 – 2014 - с. 54-55
- 24.Минина О. Л. Современные деньги и банковское дело. – М.: ИНФРА-М. - 2013 – 856с.
- 25.Митрошина К. С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке. Фундаментальный анализ. - М.: Перспектива – 2013 – 488с.
- 26.Нохрина А. В. Практика применения денежно-кредитных инструментов // Бизнес и банки - №4 – 2014 – с.46-49
- 27.Орлов А. С. Индивидуальный предприниматель: Практическое пособие. – М.: Дашков и К. - 2012 – 197с.
- 28.Пакшаев В. М. Краткосрочный кредит: теория и практика. – М.: Экзамен - 2012 – 220с.
- 29.Попова Е.И. Совершенствование системы кредитования малого бизнеса // Российское предпринимательство - №10 - 2012 – с.64-66
- 30.РБК. Рейтинг. «Лучшие банки на рынке кредитования малого бизнеса в 2014 году». [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.rating.rbc.ru>

- 31.Реутов С. В. Основы управления финансами. М.: Финансы и статистика. – 2013 – 412с.
- 32.Сиденеева С. В. Цели и инструменты денежно-кредитной политики на 2014 – 2016 гг. // Деньги и кредит - №12 – 2013 – с. 90 - 94
- 33.Слущер В.А. Банки и банковские операции. Технологии. - М.: Высшая школа - 2014 – 420с.
- 34.Соколова Е. К вопросу о конкуренции в банковской сфере // Банковское дело - №2 – 2013 – с. 26-29
- 35.Тарасова А.И. Экономические и правовые проблемы использования кредита // Бизнес и банки - №1 - 2014 – с.31 – 34
- 36.Терентьева Н. Я. Инструменты кредитной политики // Материалы научно-практической конференции – Красноярск – Изд-во «ФОТОН» - 2013 – с. 101-104
- 37.Федорова Ю. А. Технология и организация работы банка: теория и практика. - М.: Академия - 2013 – 603с.
- 38.Честяков Е. С. Методы финансовых и коммерческих расчетов. - М.: Дело. - 2013 - 326с.
- 39.Шарова Е.П. Банковское дело. - М.: Омега-Л - 2013 – 440с.
- 40.Шелкова О. П. Банковский менеджмент. - М.: АиСТ – 2013 – 418с.

Приложение А

Уч. удостоверение (УД) от 12 января 2009 г. № 2302-У
по ред. от 18 июля 2013 г.)

Код операции по ОКЕДО	Бюджетная организация (бюджет)		ИФБ
	за (ОДН)	регистрационный номер (переходный номер)	
3	51366817	2748	(640366946)

ОТЧЕТ О ПРИЗНАКАХ И УБЫТКАХ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
за состояние на _____ 2014 _____ г.
СОРЧИНСКИЙ ОНЛАЙН ОАД "БАНК МОСКВЫ"

Код формы по ОКВЭД
106032
тыс. руб.

Номер строки	Наименование статей	Сумма		Всего по стр. 4)
		в рублях	в иностранной валюте и других валютных единицах	
1	2	3	4	5
1	Совокупный доход – всего	522195,4	50139,88	571334,5
2	Доходы от операционной деятельности	473702	46108	519810
3	Начисленные и полученные проценты	0	0	473702
4	Доходы на операциях с ценными бумагами	28656	0	28656
5	Доходы от неоперационной деятельности	1345,5	1802	13107,5
7	Дивиденды	107,2	0	107,2

8	Возмещение капитальных расходов	1617,38	538,2	2155,58
9	Курсовые разницы	1981,12	1022,88	3004
10	Комиссии по куплетам и коротким	2916,2	608	3544,2
11	Прочие доходы	3032,64	946,52	3979,16
12	- Штрафы	1274,8	946,52	2221,32
13	- Плата за доставку ценных бумаг	1757,84	0	1757,84
14	Операционные расходы	-	-	378820
15	Прибыль за налоговый период	-	-	197493,6
16	Начисленные (уменьшенные) налоги	-	-	39408,73
17	Прибыль (убыток) за отчетный период	-	-	157984,9

Руководитель
Генеральный директор
М.П.
Исполнитель
Технический
О.А. Еван
Т.В. Гринцова
А.В. Бондарь
ИИ82366970



Уч. Уставный (ИП) от 12 ноября 2009 г. № 2322-У
(с ред. от 18 июля 2012 г.)

Код кредитора по ОКЕАТ	Воскресный кредит (Фонд)		Код
	по ОКПО	основной (государственный) резервный (иной)	
3	51366137	214	040306096

Внесено отчетов:

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
за отчетный год с 01.01.2014 по 31.12.2014 г.

СООБЩЕНИЕ ОБ ИТОГАХ РАБОТЫ

Сформировано: 01.01.2014

Полный адрес: 254000, г. Сарк, ул. Горького, в. 13

Код формы по ОКЕАТ
040306
по п. 10

Номер строки	Наименование статей	Сумма		Всего (по строке 4)
		в рублях	в иностранной валюте и эквивалентах валюты	
1	2	3	4	5
1	Совокупный доход – всего	52273,7	44631,34	56705
2	Доходы от операционной деятельности	47301,5	41015	51406
3	Начисленные и полученные проценты	0	0	47301,5
4	по ссудам и авансам	271,59	41015	41045
5	Доходы по операциям с ценными бумагами	13842,8	1065,12	271,59
6	Доходы от инвестиционной деятельности	743,12	0	14907,92
7	Дивиденды			743,12

8	Безналичные клиентские расходы	1950,3	667,7	2618
9	Курсовые разницы	2120,12	1031,4	3151,52
10	Комиссии по услугам и вкладам	3043,36	820,12	4763,48
11	Прочие доходы:	2894,82	791,82	3686,64
12	- Прогноз	1806,18	791,82	2598
13	- Плата за аккредитацию клиентов	1088,64	0	1088,64
14	Операционные расходы	-	-	395108
15	Прибыль, за исключением	-	-	175983,7
16	Начисленные (уплаченные) налоги	-	-	35196,4
17	Прибыль (убыток) за отчетный период	-	-	140786,9

Руководитель:  О.А. Кайн
Главный бухгалтер:  Т.В. Бракова
М.П.
Подпись:  А.В. Исенре
Телефон: 8062566978

