



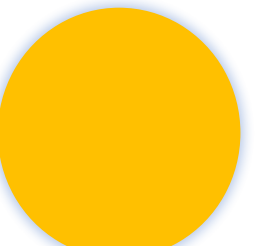
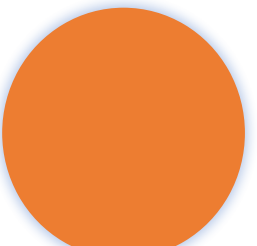
ОБЛАСТНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«УЛЬЯНОВСКИЙ ТЕХНИКУМ ПИТАНИЯ И ТОРГОВЛИ»

Выполнила:
студентка группы
Руководитель:

Дипломная работа

ТЕМА: «ТЕМА»

Ульяновск
2023 г.



Целью данной работы является проведение анализа особенностей деятельности банка ПАО Банк «ФК Открытие» в городе Ульяновске по организации работы с проблемной задолженностью.

Задачи:

1. изучить нормативно-правовое регулирование обслуживания юридических лиц в банке;
2. охарактеризовать виды услуг, предоставляемых банками юридическим лицам;
3. рассмотреть организацию процесса обслуживания коммерческим банком юридических лиц;
4. исследовать услуги, предоставляемые ПАО Банк «ФК Открытие» юридическим лицам;
5. оценить эффективность обслуживания юридических лиц в данном банке;
6. разработать мероприятия по повышению эффективности обслуживания юридических лиц в ПАО Банк «ФК Открытие» и оценить их экономическую эффективность

Организационная структура ПАО Банк «ФК Открытие»



Перевод денежных средств осуществляется в рамках следующих форм безналичных расчетов:

расчетов платежными поручениями;

расчетов по аккредитиву;

расчетов инкассовыми поручениями;

расчетов чеками;

расчетов в форме перевода денежных средств по требованию получателя средств (прямое дебетование);

расчетов в форме перевода электронных денежных средств

Условия предоставления кредита «Классический»

Сумма кредита	от 50 тыс.р. до 10 млн.р. (Сумма кредита зависит от финансового состояния заемщиков, оборотов по расчетному счету, залогового обеспечения)
Процентная ставка	от 16 до 20% годовых
Срок кредитования	от 1 до 36 месяцев
Погашение кредита	Ежемесячно, равными долями
Поручительство	Для юридических лиц – поручительство физических лиц (собственников бизнеса и директоров)
Страхование жизни	Для индивидуальных предпринимателей обязательно на срок действия кредита
Наличие залога	Обязательно (коммерческая недвижимость, автотранспорт, прочее ликвидное имущество).
Наличие расчетного счета в ПАО Банк «ФК Открытие»	Обязательно

Овердрафт беззалоговый

Сумма кредита	30% от среднемесячных кредитовых оборотов по расчетному счету Заемщика в Банке за последние 6 месяцев, но не менее 50 тыс.р. и не более 300 тыс.р.
Процентная ставка	от 18 до 22% годовых
Срок кредитования	от 1 до 6 месяцев
Срок непрерывной задолженности	30 дней
Комиссия	0,25 % от суммы лимита овердрафта (уплачивается при открытии лимита овердрафта)
Поручительство	Для юридических лиц – поручительство физических лиц (собственников бизнеса и директоров)
Страхование жизни	Для индивидуальных предпринимателей обязательно на срок действия кредита

Определение категории кредитоспособности организации-заемщика

Коэффициенты	1-й класс	2-й класс	3-й класс
K1	0,2 и выше	0,1 - 0,2	менее 0,15
K2	0,8 и выше	0,5 - 0,8	менее 0,5
K3	2,0 и выше	1,0 - 2,0	менее 1,0
K4	1,0 и выше	0,7 - 1,0	менее 0,7
K5	0,15 и выше	менее 0,15	нерентабельный

Динамика совокупного дохода Банка за 2021-2022 гг.

Структура дохода	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Темп изм. 2022 г. к 2020 г., %
Чистый процентный доход	80871	96471	102239	126,42
Изменение резерва под обесценение кредитов	22395	1409	-31614	-141,17
Чистый процентный доход за вычетом резерва под обесценение кредитов	103266	97880	70625	68,39
Чистые комиссионные доходы	23938	19269	26312	109,92
Чистые доходы/расходы	187866	178886	132610	70,59
Прибыль / (убыток) до налогообложения	84853	93005	28515	33,61
Прибыль (убыток) за отчетный период	81497	85508	21668	26,59

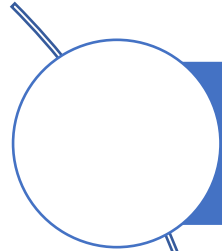
Оценка кредитования юридических лиц в ПАО Банк «ФК Открытие» за 2020-2022 гг.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение 2022 г. от 2020 г., млн. руб.	Темп изменения 2022 г. к 2020 г., %
Объем выданных кредитов корпоративным клиентам, млн. руб.	630447	635859	970493	340047	153,94
Доля в кредитном портфеле банка, %	33,96	28,35	38,32	4,36	-
Просроченная задолженность по кредитам корпоративным клиентам, млн. руб.	19922	20793	33676	13754	169,04
Доля просроченной задолженности, %	3,16	3,27	3,47	0,31	-

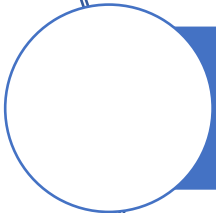
Проблемные области безналичных расчетов ПАО Банк «ФК Открытие»

Проблемная область	Пути решения
Необходимость повышения эффективности использования клиентской базы и знаний о клиентах.	– сбор и хранение информации о клиентах, с использованием современных инструментов анализа клиентских данных; – использование собранной информации для формирования адресного предложения каждому клиенту; – повышение качества организации работы с клиентами; – развития навыков продаж; – формирования эффективной менеджмента;
Недостаточная надежность и масштабируемость процессов и систем. Сложная, неоднородная ИТ-архитектура может стать причиной повторяющихся сбоев в обслуживании клиентов.	– сокращения сроков между разработкой продукта и его выходом на рынок – своевременное реагирование на быстро меняющуюся потребность клиентов. – повышение надежности банка
Недостаточная зрелость управленческих систем и процессов	– развитие системы управленческой отчетности; – развитие системы управления процессами, ресурсным планированием; – модернизация системы управления; – развитие корпоративной культурой.
Недоиспользование резервов системы управления расходами	– реализация цели в области повышения финансовой эффективности работы; – проведение факторного анализа расходов организации; – использование возможностей для более эффективного управления затратами.

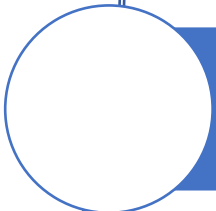
Определенные рекомендации по совершенствованию взаимодействия с предприятиями



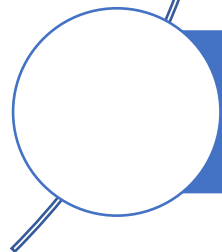
Банку необходимо совершенствовать систему, схемы и сценарии оценки кредитоспособности.



Банку необходимо расширять спектр условий кредитных договоров таким образом, чтобы защита от кредитных рисков была максимальной.



Банку необходимо совершенствовать методики, способы и средства проведения кредитного мониторинга.



Банку необходимо совершенствовать систему и схемы оценки и реализации заложенного имущества для повышения уровня защиты от кредитных рисков.

Выводы

Таким образом, повышение эффективности взаимоотношений юридических лиц и банков требует нахождения компромисса. Несомненно, для банка важен каждый клиент, в то же время крупные предприятия совершают гораздо большее количество операций и суммы их довольно велики. Именно поэтому банкам следует разрабатывать для крупных клиентов индивидуальные условия обслуживания и кредитования



открытие
БАНК