

**Исследовательская работа
По дисциплине
Основы предпринимательской
деятельности**

**«Предложения кредитных
организаций по финансированию
бизнеса. Основные кредитные
продукты»**

Введение.

Сегодня предостаточно способов найти денег на создание своего дела, что позволяет начинающему предпринимателю организовать малый, средний или крупный бизнес.

Различают **внешнее** и **внутреннее** финансирование. **Внутреннее** заключается в использовании собственного капитала (чистая прибыль, отчисления), а **внешнее** — в использовании заемного и привлеченного капитала.



1. Общие принципы кредитования.

Кредитование – это форма финансовых отношений, при которой одно лицо (кредитор) предоставляет другому в пользование некоторую сумму средств на условиях возвратности, платности и срочности.



За долгие годы практики кредитования сложился ряд устоявшихся принципов, которые соблюдаются априори:

- принцип **договоренности и совпадения интересов**. Выдача кредита может состояться лишь при условии наличия у кредитора свободного капитала, а обе стороны достигнут договоренности о размерах и сроках кредитования, величине процентной ставки. Не последнюю роль способно сыграть и предоставление обеспечения займа;
- принципы **срочности и возвратности**. Заимствованная сумма должна быть возвращена в срок, предусмотренный договором, вместе с начисленными процентами, которые выражают стоимость услуги;
- принцип **предоставления гарантий и обеспечения**. При выдаче крупных сумм каждый кредитор желает убедиться в том, что его средства будут возвращены. Поэтому он вправе требовать подтверждения платежеспособности или предоставления в залог ликвидного имущества, не уступающего по цене сумме кредита.

2. Кредитование физических лиц.



- Предпосылкой для обращения за кредитом для физических лиц являются различного рода потребности, от желания приобрести собственное жилье до простых жизненных ситуаций, когда срочно требуется некоторая сумма наличных средств.

Кредитование для физических лиц может быть:

- **Целевым** – при котором заемные средства используются строго по назначению. Например, при оформлении кредита в магазине на покупку бытовой техники, банк переводит средства безналичным платежом на расчетный счет продавца. Таким образом, покупатель не видит наличных средств и не может использовать их на иные нужды.
- **Нецелевое** кредитование предусматривает выдачу займа наличными. При этом цель указывается лишь на бумаге и банк не имеет гарантий использования средств клиентом по указанному назначению.

В зависимости от сроков, кредиты разделяют на группы:

- **Краткосрочные**, предусматривающие погашение долга в течение года. Чаще всего, это потребительские займы на приобретение мебели, бытовой техники, а также небольшие кредиты наличными;
- **Среднесрочные**, когда средства возвращаются банку в течение 1-5 лет. К этой группе относятся автокредиты, займы на ремонт и приобретение дачи;
- **Долгосрочные**, характеризующиеся погашением в сроки, превышающие десять лет. В первую очередь, к таким займам относится ипотека, средние сроки возврата которой колеблются в пределах 15-30 лет.

По характеру обеспечения займы для физических лиц бывают:

- **Необеспеченные или выданные на доверии;**
- **С поручительством третьих лиц**, которые несут перед банком ответственность, наравне с заемщиками;
- **Залоговые**, при которых в качестве обеспечения может быть любое ликвидное имущество клиента – недвижимость, автомобиль, ценные бумаги, золото в мерных слитках.

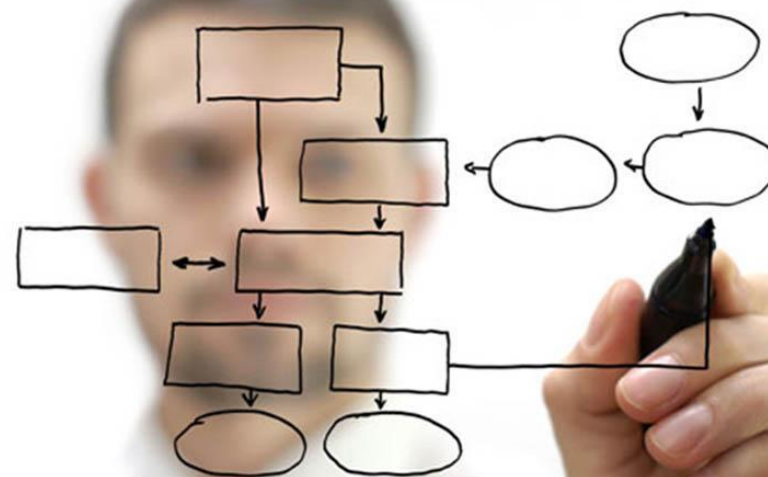
3. Методы оценки платежеспособности физических лиц.



Основным способом оценки платежеспособности является требование предоставления справки о доходах и копии последнего листа трудовой книжки. Длительные сроки работы на одном месте характеризуют заемщика, как человека постоянного, имеющего относительно одинаковые суммы доходов ежемесячно.

4. Кредитование юридических лиц и предпринимателей.

В отличие от физических лиц, предприниматели и коммерческие организации не имеют фиксированных доходов, при этом зачастую нуждаются в более крупных суммах финансирования.



Продукты кредитования и методы оценки платежеспособности имеют ряд особенностей:

- В первую очередь, оценку доходов производят на основании документов, выданных налоговой инспекцией и предусматривающих учет за последние полгода;
- Параллельно юридическое лицо обязано предоставить и бухгалтерскую отчетность за тот же период, при необходимости получения крупных кредитов требуется и оценка материальных активов предприятия;
- Ни один банк не пойдет на кредитование предпринимателя, работающего в своей сфере меньше года;
- Негативным образом повлиять на решение банка может и наличие отрицательного бухгалтерского баланса в некоторые месяцы.

5. Популярные кредитные продукты для физических лиц.

Популярными кредитными продуктами для них являются кредитные карты, потребительские кредиты и ипотека.

- **Кредитные карты** – заемные средства, предоставляемые на счет, привязанный к пластиковой карточке.
- **Потребительские кредиты** подразумевают единую выдачу средств, предназначенную для совершения крупной покупки с последующим погашением путем внесения ежемесячных платежей.
- **Ипотека** – наиболее сложный из всех кредитных продуктов, подразумевающий залог приобретаемой недвижимости.



6. Кредитные продукты для юридических лиц и предпринимателей.

Для юридических лиц и предпринимателей наиболее предпочтительны следующие кредитные продукты: овердрафт, кредитная линия.

- **Овердрафт** для юридических лиц подразумевает перечисление на расчетный счет предприятия определенной финансовой суммы, которую предприниматель вправе заимствовать в случае необходимости и возвращать в течение текущего отчетного периода.
- **Кредитные линии** являются лучшим решением для молодых, динамично развивающихся проектов, а также объектов сельского хозяйства, характеризующихся ярко-выраженной сезонностью доходов.



Коммерческая ипотека. Этот вид кредитования схож с традиционной ипотекой для физических лиц:

- Требуется не только предоставление документов, подтверждающих стабильность доходов предприятия, но и залог приобретаемой недвижимости;
- Иногда приходится заручиться поддержкой других, более крупных предприятий;
- Значительную часть средств придется изъять из оборота компании, потому как банк предоставляет не более 80% от номинальной стоимости объекта.

Шансы получить банковскую поддержку возможны лишь при условии наличия четкого плана действия:

- В банк предоставляется хорошо обоснованный и просчитанный бизнес-план;
- Вторым вариантом получения кредита на открытие бизнеса является предоставление выкупленной франшизы крупного предприятия, способного поручиться за новый проект.

7. Кредитные продукты. Опыт американских банков.

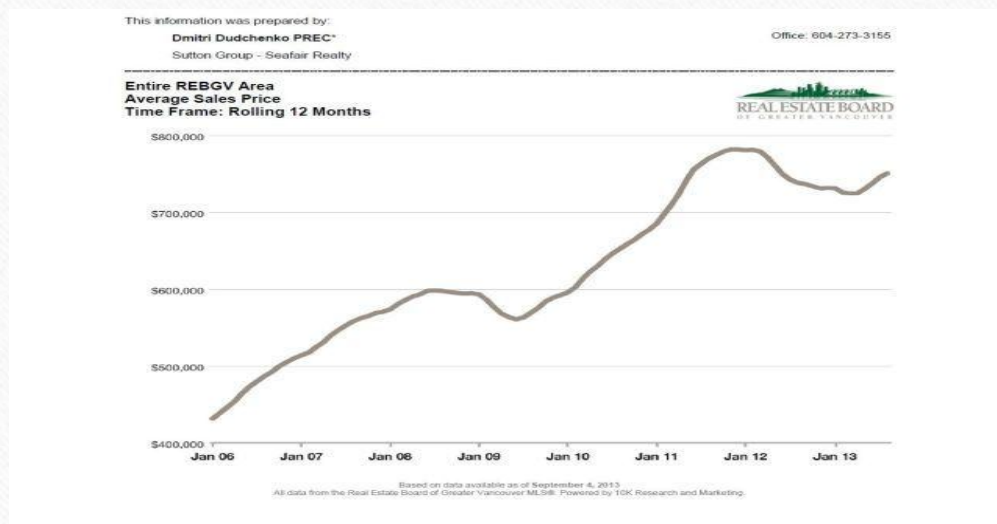


Схема выплат **buy-down** – разновидность плавающей процентной ставки.

Рассмотрим опыт американских банков. В частности, обратимся к продуктовой линейке банка SunTrust, одного из крупнейших банков США. Остановимся на новых для российского рынка особенностях кредитных продуктов.

7. Кредитные продукты. Опыт американских банков.

The screenshot shows a mobile application interface for a loan calculator. The title is "Loan Calculator IQ". The input fields are:

Loan Amount	64,297.00
Interest Rate (%)	4.99
Loan Term	5 Years
Payment	1,213.07 Monthly

Summary values:

Total Interest	8,487.15
Total Repayment	72,784.15

Navigation options: AMORTIZATION TABLES and CHARTS.

Схема выплат **split loans** – техника, по которой клиенту предлагается разделить кредит на два новых кредита: один с фиксированной процентной ставкой, другой с переменной.

Однако в такой схеме есть свои минусы:

- Клиенту приходится нести дополнительные издержки на обслуживание двух кредитов вместо одного;
- Клиент лишается самой ценной перспективы – рефинансировать не часть общей ссуды, а всю ее целиком у другого ростовщика по более выгодной для себя процентной ставке в периоды ее рыночного снижения.
- В комбинации с вышеперечисленными схемами платежа используются программы: **bi-weekly payment program** и **skip a payment**.

Потребительское кредитование в банке SunTrust интересно разнообразием целевых программ кредитования:

- На образование (кредит выдается на срок до 10 лет, минимальный ежемесячный платеж составляет 50 долл., варианты такого кредита различны – кредиты студентам, льготные кредиты на базе сотрудничества с будущим работодателем, кредиты с использованием сберегательных счетов на образование и т.д.);
- На покупку нового или подержанного автомобиля (процентные ставки фиксированные или плавающие, различаются по штатам. Примерно 4-5%);
- На покупку новой или подержанной лодки (сумма кредита от 25 тыс. до 4 млн. долл., процентные ставки от 4,23% до 6,99% – плавающие и фиксированные, с авансовыми платежами от 15% до 25% от суммы долга);
- На покупку нового или подержанного жилого автофургона (сумма кредита от 50 тыс. до 1,5 млн. долл., процентные ставки от 6,37-6,62%);
- Кредиты медицинским работникам (дантистам, фармацевтам, хирургам, ведущим частную практику или находящимся на обучении; предоставляются в форме кредитных линий или единовременного кредита; могут быть с плавающими или фиксированными процентными ставками; сумма от 5 тыс. до 75 тыс. долл.; процентные ставки от 4% до 7,25% в зависимости от условий кредитования).

Важным аспектом кредитования физических лиц на рынке США являются кредитные карты.

Visa Signature
with SunTrust
Rewards

SunTrust
Platinum



Visa with
SunTrust
Reward

SunTrust
Platinum
Visa

Подарки в случае накопления бонусных баллов на картах.

- путешествия;
- компенсация за потерянный багаж;
- страховка на время путешествий;
- подарочные карты;
- вино и продукты питания;
- наличные деньги;
- бытовая техника, видеоигры;



- спортивные товары;

8. Рынок кредитных продуктов РФ.

Российские коммерческие банки, которые хотят добиться успеха и осуществлять свою деятельность наиболее эффективно, уже приступили к заимствованию основных методов и инструментов ведения банковского дела у крупных зарубежных банков. Такой вывод можно сделать на основе того, что с каждым месяцем все большее количество отечественных банков создают отделы, занимающиеся банковским маркетингом и, в частности, анализом рынка банковских продуктов.



Основными тенденциями развития кредитных продуктов являются:

- высокая технологичность;
- клиентоориентированность;
- оперативность;
- максимальная обеспеченность размещенных средств.

Стандартная функциональность CRM-СИСТЕМЫ ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ:

- базу данных по продуктам, услугам и ценам компании;
- информацию о состоянии рынка и конкурентах;
- систему планирования деятельности;
- модули управления контактами, управления оперативными взаимодействиями с клиентами, управления заключенными сделками и потенциальными сделками;
- содержит инструменты для проведения телемаркетинга, генерации отчетов;
- обеспечивает автоматическую подготовку коммерческих предложений, позволяет проводить анализ и сегментацию целевой аудитории, создавать списки потенциальных клиентов и распределять их между торговыми представителями, планировать проведение маркетинговых кампаний и исследований и анализировать их результаты.

Какие кредитные продукты завоевывают и продолжают завоевывать российский рынок? Безусловно, это кредитные продукты, удовлетворяющие следующим критериям:

- минимальный риск;
- высокая технологичность;
- гибкость процентных ставок и условий платежа;
- высокая клиентоориентированность;
- наличие пакетов услуг в дополнение к кредитному продукту;
- оперативность заключения сделок и оформления документов;
- сопутствующее страхование рисков.

Тенденции носят глобальный характер и являются следствием глубинных макроэкономических процессов в мировой экономике, к которым можно отнести:

- интеграцию (взаимодействие национальных хозяйств разных стран, ведущее к их постепенному экономическому слиянию);
- научно-техническую революцию (коренное качественное преобразование производительных сил на основе превращения науки в ведущий фактор производства, в которого происходит трансформация индустриального общества в постиндустриальное);
- либерализацию (расширение свободы экономической деятельности, полное или частичное снятие политических, юридических и административных ограничений частной инициативы. На современном этапе процесс либерализации экономики приобрел характер глобальной мировой тенденции, охватывающей все большее число стран).

Разработка успешного кредитного продукта зависит от многих факторов:

- адекватности и гибкости условий;
- проработанной нормативно-правовой базы;
- квалификации персонала;
- своевременности внедрения;
- маркетинговой системы;
- реакции клиентов и т.п.

Заключение.

Кредитование – не просто форма финансовых отношений, но и постоянный процесс перераспределения денежной массы, в котором нуждается вся сфера экономических отношений, от простых человеческих потребностей до роста производственных предприятий.

Кредитный продукт – это конкретный вид кредита коммерческого банка, который создается исходя из кредитной политики банка и представляет собой подсистему кредита, включающий временные и количественные характеристики, базирующиеся на потребительских предпочтениях клиентов.

Кредит – это более широкое понятие, которое формирует определение исходя из принципов теории кредита: платности, срочности и возвратности.

Заключение.

«Кредитная услуга» - совокупность технологически обоснованных банковских операций, направленных на удовлетворение конкретной типичной потребности клиента в кредитных ресурсах для каких-либо нужд (покупка квартиры, мебели и т.д.).

«Кредитный продукт» - совокупность взаимодополняющих кредитных и банковских услуг, удовлетворяющих разносторонним интересам и потребностям клиента в процессе кредитования и позиционирующих себя на рынке среди массы подобных продуктов.

Спасибо за внимание!

