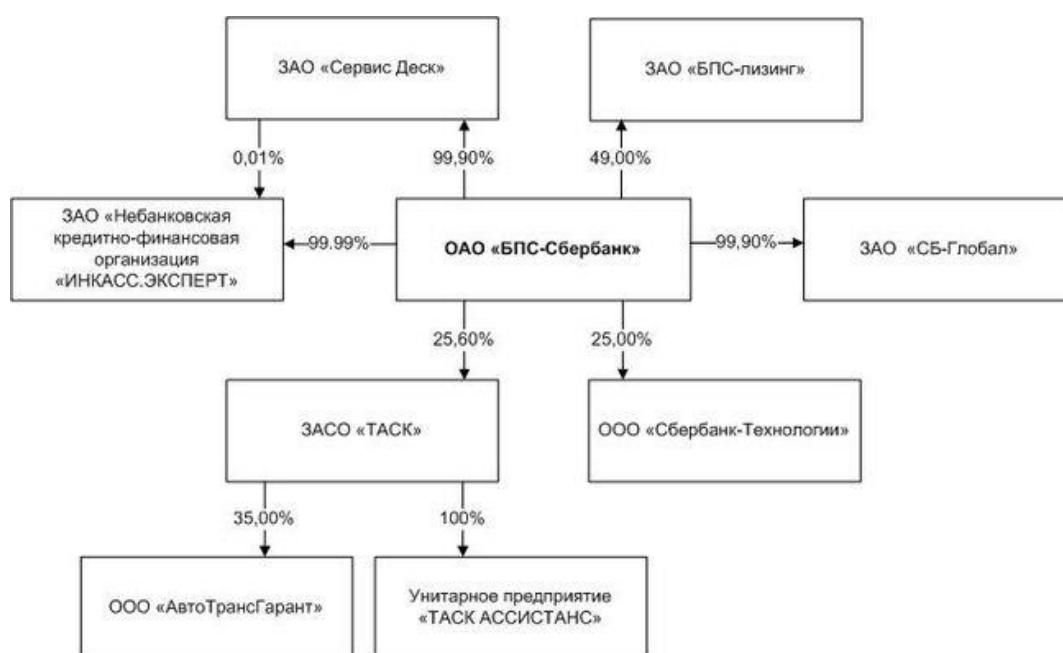


# КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Дерюга Г.В.  
студент 4 курса, гр. ИМ  
н. р. Ветелкина А.Г.

В данной статье исследована деятельность ОАО «БПС-Сбербанк», а так же ее кредитная политика и пути ее совершенствования.



**Рисунок 1 – Состав банковского холдинга «БПС-Сбербанк»**

Источник: собственная разработка на основе данных предприятия

ОАО «БПС-Сбербанк», образованный в 1923 году, — один из старейших и крупнейших банков Республики Беларусь.

В 1959 году образуется всесоюзный банк финансирования капитальных вложений — Стройбанк СССР. В Белорусской конторе Стройбанка было сосредоточено финансирование строительства и реконструкции промышленных предприятий, объектов стройиндустрии, транспорта, связи, жилищного и социально-культурного назначения (90% капитальных вложений, осуществляемых в республике) и краткосрочное кредитование подрядных строительных организаций.

В процессе реформы банковской системы, проведенной в 1987 году, был образован Промышленно-строительный банк СССР. Структурное

подразделение Промстройбанка в Белоруссии начало осуществлять полный комплекс банковских операций и услуг, связанных не только с инвестиционной, но и производственной и снабженческо-сбытовой деятельностью предприятий и организаций.

В сентябре 1991 года был учрежден акционерный коммерческий Белпромстройбанк, а в марте 1992 года собрание учредителей приняло решение об открытой подписке на акции банка и после ее завершения он стал акционерным обществом открыто типа. Следуя Уставу и утвержденной акционерами стратегии, в 1990-х годах Белпромстройбанк внес весомый вклад в решение задач реформирования национальной экономики и финансовой стабилизации предприятий.

В октябре 1999 года банк переименован в Открытое акционерное общество «Белпромстройбанк».

В декабре 2009 года Правительство Республики Беларусь и Сбербанк России объявили о подписании соглашения о покупке Сбербанком России 93,27% акций ОАО «БПС-Банк» и заключении инвестиционного соглашения о долгосрочном развитии «БПС-Банк».

В октябре 2011 года банк переименован в Открытое акционерное общество «БПС-Сбербанк».

Основой кредитно-инвестиционной деятельности банка является приоритет вложения кредитных ресурсов в наиболее эффективные для экономики инвестиционные проекты, ориентированные на экспорт, импортозамещение, внедрение новых и высоких технологий, повышение уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции (услуг).

ОАО «БПС-Сбербанк» – универсальный банк, ориентированный на обслуживание физических и юридических лиц различных форм собственности и направлений деятельности, осуществляет все виды банковских операций и оказывает услуги в соответствии с Законодательством Республики Беларусь.

Банк имеет обширные корреспондентские связи с крупнейшими зарубежными банками, осуществляет все формы международных расчетов, принятых в мировой практике и обеспечивает расчетное обслуживание внешнеторговых операций клиентов по всей территории СНГ, Европы и США.

В своей деятельности ОАО «БПС-Сбербанк» руководствуется законодательством Республики Беларусь, Уставом Банка, решениями органов управления Банком, Типовым положением об отделении, а также локальными нормативными правовыми актами Банка.

Отделение не является юридическим лицом и осуществляет свою деятельность на основании типового Положения об отделении.

Деятельность отделения не может противоречить интересам Банка.

Основные цели деятельности и задачи ОАО «БПС-Сбербанк»:

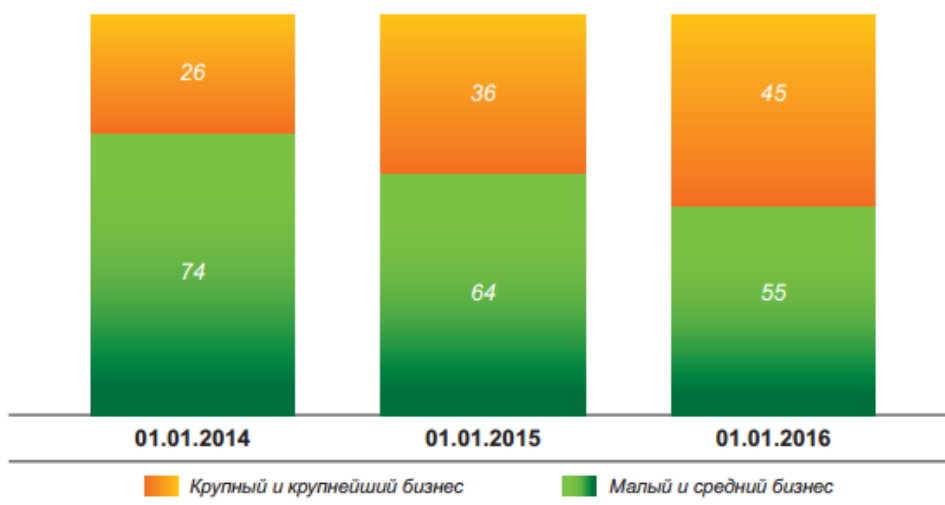
- развитие финансовых отношений в Республике Беларусь;
- получение прибыли;
- расчетное и кассовое обслуживание юридических и физических лиц;
- кредитование юридических и физических лиц, а также проведение иных активных банковских операций;
- привлечение денежных средств во вклады (депозиты) и на счета;
- привлечение дополнительных ресурсов для осуществления инвестиций в экономически выгодные проекты развития жизненно важных отраслей экономики Республики Беларусь;
- стимулирование инвестиций в экономику Беларуси;
- содействие интеграционным процессам в сфере международных финансовых отношений;
- активное участие в перспективных проектах, направленных на решение экономических и социальных проблем;
- обеспечение выполнения текущих и перспективных планов, осуществление мониторинга за ходом их реализации.

ОАО «БПС-Сбербанк» вправе осуществлять:

- привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады (депозиты);
- размещение привлеченных денежных средств от имени и за счет Банка на условиях возвратности, платности и срочности;
- открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;
- осуществление расчетного и кассового обслуживания физических и юридических лиц;
- валютно-обменные операции;
- выдачу банковских гарантий;
- инкассацию наличных денежных средств, платежных инструкций и иных ценностей;
- консультационные и информационные услуги;
- продажу лотерейных билетов.

Руководителем ОАО «БПС-Сбербанк» является директор, действующий на основании генеральной доверенности, выданной ему в установленном порядке. Директор ОАО «БПС-Сбербанк» назначается на должность и освобождается от нее в установленном порядке Председателем Правления Банка, если иное не предусмотрено Уставом Банка. Квалификационные требования и требования к деловой репутации кандидатов на должность директора отделения устанавливаются Национальным банком Республики Беларусь.

Внедрение с 2012 года в Банке Системы управления качеством обслуживания корпоративных клиентов (CRM) является неотъемлемым условием успешного и долгосрочного развития бизнеса.

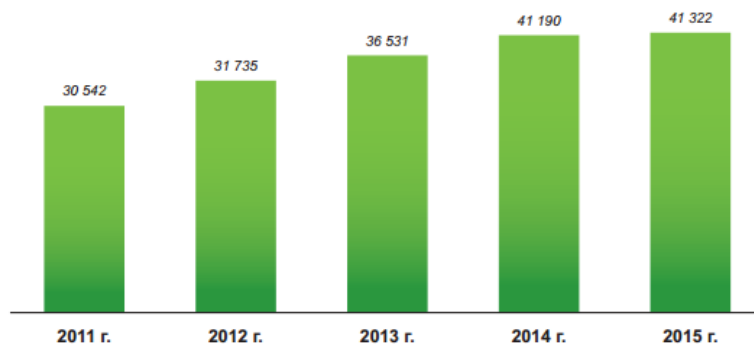


**Рисунок 2 – Структура средств корпоративных клиентов по сегментам «БПС-Сбербанк»**

Источник: собственная разработка на основе данных предприятия

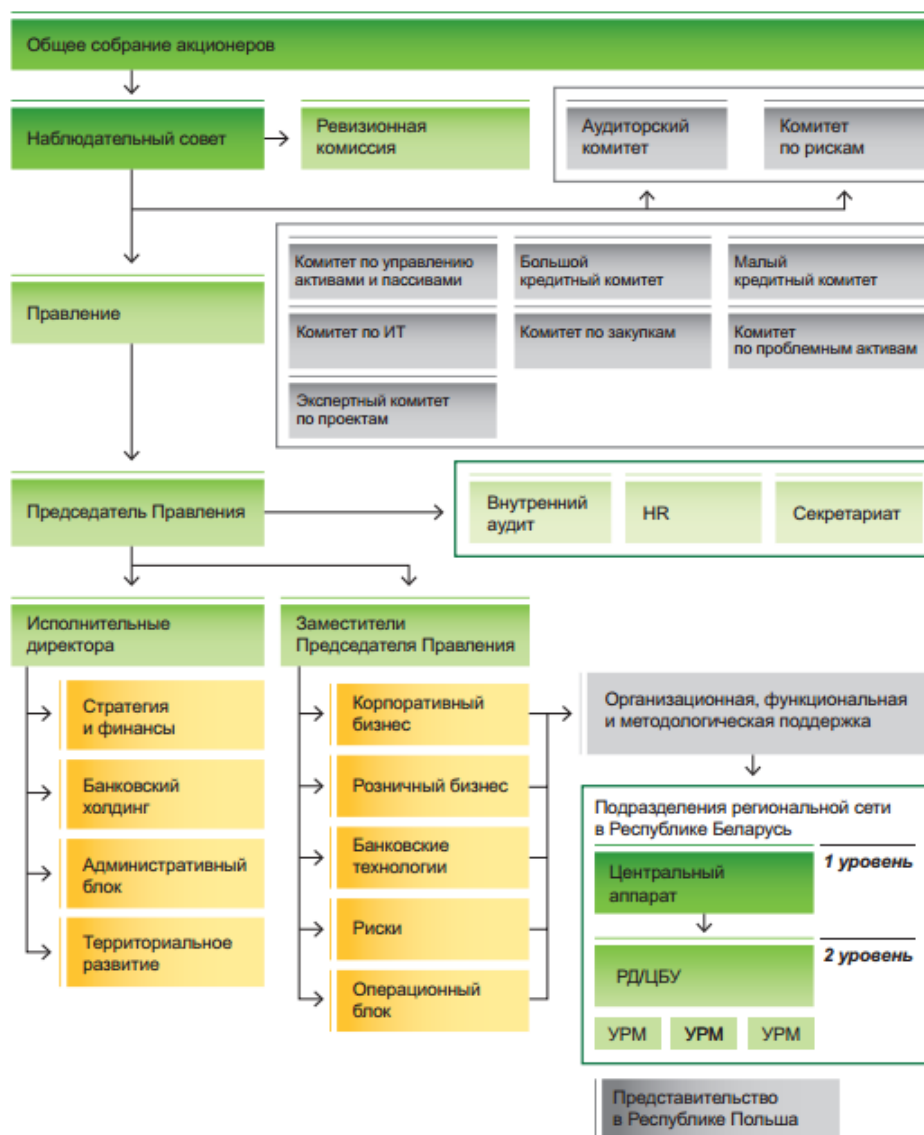
В отчетном году реализован функционал по созданию, сопровождению и последующему хранению потенциальной сделки, предусматривающий взаимодействие CRM с системами по учету лимитов и управлению кредитным процессом.

Реализован функционал по передаче информации о корпоративных клиентах в ПАО Сбербанк для создания Единого профиля клиента, объединения транснациональных структур в связанные группы (мета-группы) на уровне Группы.



**Рисунок 3 – Динамика количества клиентов РКО «БПС-Сбербанк» за 2011-15 гг.**

Источник: собственная разработка на основе данных предприятия



**Рисунок 4 – Организационная структура ОАО «БПС-Сбербанк»**

Источник: собственная разработка на основе данных предприятия

Органами управления Банка являются: Общее собрание акционеров, Наблюдательный совет и Правление. Порядок и принципы работы, полномочия и компетенция органов управления определяются Уставом Банка. Контрольным органом Банка является ревизионная комиссия.

Общее собрание акционеров – высший орган управления Банка. Вопросы, относящиеся к его исключительной компетенции, не могут быть переданы на решение других органов управления.

Бизнес-процессы в Банке разделяются на бизнес направления и направления обеспечения и поддержки.

Функционирование осуществляется на основе двухуровневой модели, включающей центральный аппарат и структурные подразделения Банка

(региональные дирекции, центры банковских услуг, иные структурные подразделения), а также Представительство.

В соответствии с Уставом общее руководство деятельностью Банка осуществляет Наблюдательный совет, кроме вопросов, отнесенных к исключительной компетенции Общего собрания акционеров. Наблюдательный совет отвечает за соблюдение Банком в целом и контролирует соблюдение Правлением законодательства, Устава и локальных правовых нормативных актов Банка.

При Наблюдательном совете созданы Аудиторский комитет и Комитет по рискам.

Наблюдательный совет избран Общим собранием акционеров 31 марта 2015 года.



**Рисунок 5 – Основные элемента стратегии Банка**

Источник: собственная разработка на основе данных предприятия [4]

В рамках Стратегии, в соответствии со стратегическими темами Группы для Банка определены следующие направления развития:

1. С клиентом на всю жизнь. Стратегия Банка предполагает создание нового опыта для клиентов. Для этого требуется изменение существующих подходов к продуктовому предложению. Продавая

продукты, специалисты Банка должны быть консультантами для клиентов, предлагая им необходимые продукты и услуги, когда они нуждаются в них, чтобы помочь добиться успеха в финансовом отношении.

Формирование уникальной продуктовой линейки на основе существующих банковских продуктов с дополнением услугами дочерних компаний позволит максимально удовлетворить потребности клиентов.

Формализация процедур взаимодействия с клиентами, внедрение лучших практик и стандартов обслуживания позволит достичь высокого

персонализированного уровня обслуживания, который может превосходить ожидания клиентов.

2. Зрелая организация. Для построения эффективной модели бизнеса Банк планирует развивать функционал и возможности дочерних компаний.

3. Финансовая результативность. Углубление взаимоотношений с существующими клиентами позволит максимально использовать потенциал существующей клиентской базы, сдерживая затраты на привлечение новых клиентов. Одним из факторов роста эффективности Банка будет повышение производительности бизнеса: увеличатся активы и прибыль на 1 сотрудника.

4. Технологический прорыв. Для формирования комфортной среды для клиента и формирования эффективной системы поддержки бизнес-процессов необходимо использование передовых технологий. Использование технологий будет способствовать персонализации обслуживания и позволит получить знания об используемых клиентом продуктах, определить его текущие и будущие потребности. При организации каналов взаимодействия с клиентами, для учета информации, аналитики и отчетности, будут применяться только самые современные технологии.

5. Команда и культура. Команда Банка – это одно из ключевых конкурентных преимуществ, составляющая Стратегии, от которой зависит успех ее реализации. Для достижения общих целей и удовлетворения потребностей клиентов необходимо развивать желание у каждого сотрудника максимально использовать свой личный потенциал. Для обеспечения интеграции бизнеса и поддерживающих функций и вовлеченности сотрудников в смежные области в Банке запланировано создание института бизнес-партнерства. На локальном рынке Банк работает для создания дополнительной ценности для бренда Группы. Одновременно вхождение в Группу Сбербанка – одно из преимуществ Банка, поскольку предоставляет возможность использовать передовые практики и технологии, успешно работающие на других рынках.

Предложенные мероприятия оценены эффективными и предполагают:

- разработка мероприятий по снижению рисков кредитования малых субъектов предпринимательства;
- внедрение стандартизированных процедур, позволяющих снизить себестоимость операций по кредитованию и сократить срок рассмотрения заявок предприятий;
- осуществление мероприятий на государственном и региональном уровне по созданию «благоприятной среды» для малых субъектов предпринимательства.