

---

твердить или опровергнуть выдвинутые гипотезы.

**Список используемой литературы:**

1. Генри, А. Маркетинг: Принципы и стратегия. Учебник для вузов / А. Генри - М.: ИНФРА-М., 2005. – 273 с.
2. Дорошев, В. И. Введение в теорию маркетинга / В. И. Дорошев. – М.: ИНФРА, 2005. - 258с.
3. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер - М.: Прогресс, 2005. – 734 с.
4. Лазурко, Н.В. Основы организации маркетинговой деятельности на предприятии / Н.В. Лазурко – М.: Владос, 2006. - 272 с.
5. Маркетинг – <http://marketing.web-3.ru>.
6. Хлусов, В.П. Основы маркетинга / В.П. Хлусов - М.: «Издательство ПРИОР», 2009. – 260 с.

**УДК 657**

**УЧЕТ КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В ОАО НБ «ТРАСТ»  
Г. УЛЬЯНОВСК**

*Е.А. Коткина, студентка 4 курса экономического факультета УГСХА  
Научный руководитель – к.э.н., ст. преподаватель Л.М. Прохорова*

Национальный Банк «Траст» входит в 30-ку крупнейших банков России и ведет свою историю с 1995 года. Он предоставляет полный спектр услуг для частных клиентов, комплексное обслуживание корпоративным клиентам, малому и среднему бизнесу, является одним из лидеров на рынке инвестиционно-банковских услуг. Банк имеет одну из самых масштабных региональных сетей. НБ «Траст» представлен в 170 городах, расположенных в 60-ти регионах России, обслуживание клиентов осуществляется в 200 офисах от Калининграда до Владивостока.

Итак, более подробно остановимся на одном из направлений деятельности НБ «Траст» - кредитовании, а также его преимуществах по сравнению с другими банками России в среднем. НБ «Траст» осуществляет кредитование частных лиц, предприятий малого бизнеса, корпоративных клиентов. Рассмотрим преимущества кредитования НБ «Траст» для вышеуказанных составляющих. [1]

Для частных лиц программы кредитования нацелены на любые потребности заемщика – кредиты наличными, кредитная линия (кредитные карты), автокредиты, кредитные продукты клиентам магазинов и многое другое.

Для малого бизнеса НБ «Траст» предоставляет кредиты под процентную ставку, которая составляет 9,9% годовых, а также отсутствуют скрытые комис-

сии. НБ «Траст» предоставляет различные формы кредитования (кредит, овердрафт), гибкие условия по погашению кредита.

Для корпоративных клиентов кредиты предоставляются в следующих формах: кредиты, возобновляемая кредитная линия с лимитом задолженности, невозобновляемая кредитная линия с лимитом выдачи. Размер кредита устанавливается исходя из финансового положения и объема бизнеса клиента. Срок кредитования может быть разным:

- для кредитов на пополнение оборотных средств – до 1,5 лет;
- для кредитов на инвестиционное финансирование – до 3 лет.

Процентные ставки устанавливаются решением кредитного комитета на основании качества финансового положения клиента и предлагаемого обеспечения. Проценты начисляются на фактическую задолженность. Погашение кредита может производиться единовременной уплатой либо по частям, с индивидуальным графиком погашения. Заемщик имеет право досрочного погашения кредита без уплаты какой-либо комиссии или штрафа за досрочное погашение. [3]

Далее основные бухгалтерские проводки по предоставлению и погашению кредита в НБ «Траст» рассмотрим в нижерасположенных таблицах (табл. 1 и 2).

**Таблица 1–Бухгалтерские проводки по предоставлению кредита в НБ «Траст»**

| Содержание операций   | Корреспонденция счетов                                    |   |
|---|---|---|
|   | Дебет   | Кредит  |
| 1. Выдача кредита:<br>- если клиент обслуживается в другом банке и имеет расчетный счет | 445-447 «Кредиты предоставленные»                         | Расчетный (текущий) счет клиентов   |
| - если клиент обслуживается в другом банке  | 445-447 «Кредиты предоставленные»                         | 30102 «Корреспондентские счета кредитных организаций в Банке России»  |
| 2. Оприходование предметов залога:<br>- В залог приняты ценные бумаги                   | 99998 «Счета для корреспонденции с пассивными операциями» | 91311 «Ценные бумаги, принятые в обеспечение по размещенным средствам»  |
| - В залог получено имущество  | 99998 «Счета для корреспонденции с пассивными операциями» | 91312 «Имущество, принятые в обеспечение по размещенным средствам, кроме ценных бумаг и драгоценных металлов» |

|   |  |  |
|---|--|--|
| - Переданные в залог драгоценные металлы                | 99998 «Счета для корреспонденции с пассивными операциями»                                      | 91313 «Драгоценные металлы, принятые в обеспечение по размещенным средствам»                         |
| 3. Предоставление «Овердрафта»: - через кредитную линию | 99998 «Счета для корреспонденции с пассивными операциями»                                      | 91317 «Использование лимита по предоставлению средств в виде «овердрафт» и под «лимит задолженности» |
| - кредит выдается Банком                                | 44501 «Кредит, предоставленный при недостатке средств на расчетном (текущем) счете «овердрафт» | Расчетный (текущий) счет клиентов  |

Погашение размещенных банком денежных средств и уплата процентов по ним производится путем списания денежных средств: с банковского счета клиента-заемщика по его платежному поручению; в порядке очередности, установленной законодательством, с банковского счета клиента-заемщика (обслуживающегося в другом банке) на основании платежного требования банка-кредитора; с банковского счета клиента-заемщика (юридического лица), обслуживающегося в банке-кредиторе, на основании платежного требования банка-кредитора, если условиями договора предусмотрено проведение указанной операции.

Согласно п. 1.3 ч. I Правил ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации, от 18.06.1997 №61 кредитная организация самостоятельно разрабатывает правила

**Таблица 2 – Бухгалтерские проводки по возврату кредита в НБ «Траст»**

| Содержание операций   | Корреспонденция счетов   |   |
|---|--|---|
|   | Дебет  | Кредит  |
| 1. Возврат кредита:   | 405-408 «Расчетные счета клиентов»   | 445-447 «Кредиты предоставленные»                         |
| 2. Списывается сумма залоговой стоимости с внебалансового счета:                | 91311-91313  | 99998 «Счета для корреспонденции с пассивными операциями» |
| 3. Восстанавливается сумма использованного лимита кредитования по «овердрафту»: | 91317 «Использование лимита по предоставлению средств в виде «овердрафт» и под «лимит задолженности» | 99998 «Счета для корреспонденции с пассивными операциями» |

|  |   |   |
|--|---|---|
| 4. В случае, когда клиент банка выходит на просроченную задолженность: | 458 «Просроченная задолженность по предоставленным кредитам и прочим размещенным средствам» | 445-447 «Кредиты предоставленные»   |
| 5. Погашение просроченного кредита:                                    | 405-407 «Счета организации»   | 458 «Просроченная задолженность по предоставленным кредитам и прочим размещенным средствам» |

документооборота и технологию обработки учетной информации с утверждением в учетной политике, которая должна быть основана на Правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях и обеспечивать своевременную обработку документов.

Поэтому рассмотрим график документооборота по учету предоставляемых кредитов в НБ «Траст»:

1. Первичные документы:

- распоряжение кредитного отдела;
- расходно-кассовый ордер (для физических лиц);
- выписка с расчетного (для юридических лиц, которые являются клиентами банка);
- выписка с корреспондентского счета (для юридических лиц, которые не являются клиентами банка).

2. Мемориальный ордер

3. Аналитический учет:

- лицевой счет;
- ведомость остатков по счетам.

4. Синтетический учет:

- оборотная ведомость;
- ежедневный баланс.

Аналитический учет ссудных операций ведется на отдельных лицевых счетах, открываемых каждому заемщику и по каждому отдельному кредитному договору.

На сегодняшний день в НБ «Траст» самым востребованным банковским продуктом является кредитование физических лиц, которое проявляется в предоставлении кредита наличными. В таблице 3 представим сравнительную характеристику условий кредитования в НБ «Траст» со средними показателями по России. [2]

Таблица 3 – Сравнительная характеристика условий кредитования в НБ «Траст»

| Вид кредита      | Условия кредитования | НБ «Траст»          | В среднем по России |
|------------------|----------------------|---------------------|---------------------|
| Кредит наличными | Возраст клиента      | От 23 лет до 65 лет | От 23 лет до 60 лет |

|  | Стаж работы                           | Стаж работы на последнем месте – 4 мес. | Стаж работы на последнем месте – 6 мес. |
|--|---------------------------------------|---|---|
|  | Минимальная сумма выдаваемого кредита | 10 000 руб.                             | 20 000 руб.                             |
|  | Максимальная сумма кредита            | 750 000 руб.                            | 500 000 руб.                            |
|  | Кредит выдается на срок               | От 3 мес. до 60 мес.                    | От 4 мес. до 60 мес.                    |
|  | Срок рассмотрения                     | От 10 минут                             | От 1 дня                                |
|  | Процентная ставка                     | От 10,5% годовых                        | От 15% годовых                          |

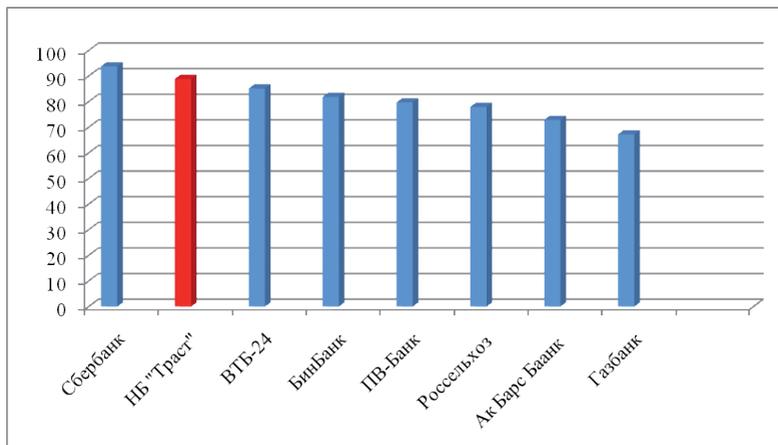
По данным таблицы 3 можно сделать вывод, что НБ «Траст» является наиболее удобным, выгодным и осуществляет более гибкий подход к залому для клиентов. Рассмотрение заявки выдачи кредита занимает от 10 минут до 1 дня. В свою очередь, в среднем по банкам данная операция занимает от 1 до 3 дней. Также, размеры кредитов более оптимально учитывают интересы всех клиентов. Процентные ставки в НБ «Траст» ниже, чем в среднем по банкам, что свидетельствует о привлекательности условий кредитования.

По качеству обслуживания клиентов НБ «Траст» вошел в Топ-3 банков по целому ряду параметров. На рисунке 1 наглядно представим профессионализм по всем продуктам.

По результатам комплексной оценки уровня сервиса НБ «Траст» занял 2-ое место в сводном рейтинге самых клиентоориентированных банков. При этом в большинстве случаев, наивысшую оценку (100 баллов) получали такие сервисные параметры как профессионализм и доброжелательность сотрудников при общении с клиентами, качество работы в условиях большого количества посетителей, консультирование клиента по продуктам – вкладам, кредитам, денежным переводам, пластиковым картам. Также наивысшую оценку получили дисциплина, внешний вид и оформление офисов банка.

В условиях стандартизации банковских продуктов именно высокий уровень сервиса и консалтинговых услуг являются критериями, определяющими успех.

На сегодняшний день банковская система переживает стадию стабильного роста. Расширяется спектр услуг банков, как для юридических, так и для физических лиц.



**Рисунок 1 – Профессионализм по всем продуктам**

В связи с устойчивой тенденцией к повышению уровня благосостояния населения стала активно развиваться сфера кредитования. Сегодня все большее количество людей может позволить себе взять крупные кредиты. Большинство современных людей сталкиваются с банковской сферой в той или иной степени, кто-то уже имел опыт получения кредита, кто-то только собирается взять, кто-то планирует приобрести жилье по ипотечной системе... Именно поэтому очень важно иметь представление о современных банках и о различных схемах кредитования.

**Библиографический список:**

1. <http://www.trust.ru/> Официальный сайт НБ Траст
2. <http://www.cbr.ru/> Официальный сайт Центрального Банка России
3. <http://www.cfin.ru/> Сайт «Корпоративный менеджмент»