

Цопа Алена Анатольевна

Магистрант НАЧОУ ВПО СГА

Направление: Экономика

Магистерская программа: Банки и банковская деятельность

**Совершенствование оказания банковских услуг юридическим лицам
на примере ОАО «Сбербанк»**

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы и противоречия, а также рекомендации по совершенствованию банковских услуг юридическим лицам на примере ОАО «Сбербанк»

Ключевые слова: банковская система, факторинг, эквайринг, юридические лица, экономический кризис.

В России на протяжении последних лет основной приоритет развития экономики, концентрация государственной финансовой политики преимущественно связаны с модернизацией экономики, жесткой системой регулирования финансового рынка Центральным банком Российской Федерации [2]. В Бюджетных посланиях Президента РФ Федеральному Собранию России, в нормативных документах ЦБ РФ неоднократно обращалось внимание на создание комфортных условий для расширения экономической деятельности, повышения инвестиционной активности предприятий, снижения финансовой нагрузки на инновационный бизнес, повышения доступности финансовых ресурсов для субъектов отечественной реальной экономики [1]. В связи с этим, необходимо проанализировать комплекс услуг, предоставляемых коммерческими банками юридическим лицам.

В настоящее время банковская система Российской Федерации подвергается серьезным модификациям. Современное состояние рынка банковских услуг для юридических лиц нельзя назвать стабильным. У многих

российских банков наблюдаются трудности с наличием и распределением финансовых активов, перебои с ликвидностью.

Экономика России уже на пути ослабления. Отток капитала усиливается. Доступ к международным рынкам капитала для российских компаний ограничен. Цены на нефть снижаются, оказывая давление на доходы. В ежеквартальном докладе ЦБ РФ о денежно-кредитной политике, опубликованном накануне, говорится о том, что ВВП России в 2015 году может сократиться на 4,5–4,7%, если цены на нефть останутся на уровне \$45/барр.

Таким образом, сложившаяся ситуация на российском рынке банковских услуг достаточно сложная и напряженная, в том числе и за счет экономического кризиса, начавшегося в конце 2014 года.

Целью магистерской диссертационной работы является анализ и разработка рекомендаций по совершенствованию банковских услуг, оказываемых юридическим лицам на примере ОАО «Сбербанк».

Коммерческие банки в России оказывают широкий спектр услуг юридическим лицам. Наиболее крупным и серьезным является ОАО «Сбербанк», предоставляющий юридическим лицам следующие услуги:

- расчетно-кассовое обслуживание (РКО);
- дистанционное банковское обслуживание (ДБО);
- кредитование юридических лиц;
- услуги инкассации, доставки и приема денежных средств;
- корпоративные карты;
- факторинг;
- эквайринг.

Вместе с тем, необходимо отметить, что в связи с последними событиями в экономике России, многие юридические лица испытывают ряд затруднений в своей деятельности, и, как следствие, данный экономический кризис негативно отражается на взаимодействии юридических лиц и коммерческих банков.

В связи с этим, необходимо изменение механизма и системы предоставления услуг юридическим лицам со стороны коммерческих банков.

С целью удержать старых клиентов и привлечь новых, повысить свой рейтинг, ОАО «Сбербанк» необходимо обратить внимание на следующие моменты:

– требуется снижение финансовой нагрузки на клиентов – юридических лиц, так как в данный момент в большинстве случаев наблюдается значительное снижение кредитоспособности и недостаток ликвидности на предприятиях любого масштаба;

– является необходимым пересмотреть механизм оказания услуг, основной вектор которого должен быть направлен на упрощение взаимодействия.

В рамках исследования, в соответствии с выявленными проблемами и противоречиями, предлагаются следующие рекомендации по совершенствованию оказания услуг юридическим лицам со стороны ОАО «Сбербанк»:

- совершенствование системы ДБО юридических лиц;
- развитие некредитных продуктов для корпоративных клиентов;
- внедрение новой системы оказания услуг факторинга.

В рамках совершенствования системы дистанционного банковского обслуживания предлагается создание системы с максимальным уровнем защиты, что положительно скажется на рейтинге ОАО «Сбербанк» в данной сфере. При этом рекомендуется не повышать комиссию за использование ДБО.

Развитие некредитных продуктов для корпоративных клиентов ОАО «Сбербанк» в первую очередь предполагает совершенствование механизма оказания услуг эквайринга.

Эквайринг в настоящее время, в обстановке постоянной борьбы кредитных организаций за временно свободные денежные средства уже имеющихся и потенциальных клиентов, стоит рассматривать с несвойственной для него стороны, а именно – как возможность банка путем продажи клиентам-юридическим лицам услуги эквайринга получить в своё распоряжение денежные средства [4].

Целесообразно упразднить комиссию за пользование услугой. Этот шаг позволит получить ОАО «Сбербанк» следующие конкурентные преимущества на рынке:

– денежные средства сразу попадают в распоряжение банка, не надо ждать инкассации или явки клиента для сдачи наличных – деньги не перестают работать;

– клиенты обращают внимание на профессионализм сотрудников банка, а не на тарифы, что влечет за собой повышение рейтинга ОАО «Сбербанк»;

– стимулирование подразделений ОАО «Сбербанк», занимающихся валютными операциями, такими как спот, а также другими краткосрочными операциями, так как зачисление (возмещение) денежных средств по эквайрингу проводится, как правило, в течение одного-двух дней;

– поддержка государственной программы национальной платежной системы, взаимодействие с государством может дать определенные преференции для банка;

– новые клиенты для банка, мелкие розничные торговые точки.

Рассмотрим совершенствование предоставления механизма факторинга для юридических лиц ОАО «Сбербанк».

Предлагается внедрить систему расчета фиксированного процента за услуги факторинга, а так же его тарифную шкалу.

Таблица 1

Тарифная шкала за предоставление услуги факторинга

Средневзвешенная оборачиваемость уступленной ОАО «Сбербанк» дебиторской задолженности за предыдущий месяц	Комиссия, % от суммы досрочного платежа	
	С регрессом	Без регресса
До 7 дней	0,071	0,083
От 7 до 15 дней	0,078	0,093
От 15 до 30 дней	0,085	0,1
Свыше 30 дней	0,092	0,108

Для совершенствования факторингового обслуживания необходимо проведение следующих мероприятий:

- проведение маркетингового обслуживания с целью привлечения клиентов на факторинговое обслуживание;
- разработка алгоритма взаимоотношений с клиентами в рамках факторингового сотрудничества;
- осуществление постоянного анализа эффективности факторинговой деятельности на основе системы показателей;
- разработка методики расчета тарифов за факторинговое обслуживание.

Последние изменения в экономике России серьезно отразились на взаимодействии коммерческих банков и юридических лиц. В настоящее время данная сфера нуждается в совершенствовании данного взаимодействия, направленного на взаимовыгодное сотрудничество.

Литература

1. Банковское дело: Учеб. для бакалавров / Под ред. Е. Ф. Жукова, Ю.А. Соколова. М.: Юрайт, 2014.
2. Киреев В.Л., Козлова О.Л. Банковское дело: Учебник. М.: Кнорус 2014.
3. Костерина Т.М. Банковское дело: Учеб. для бакалавров. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2013.
4. Кравцова Г.И. и др. Организация деятельности коммерческих банков: Учебник / Под ред. Г.И. Кравцовой. Минск: БГЭУ, 2014.