

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КубГУ»)

Филиал в г. Армавире
Кафедра экономики и менеджмента

КУРСОВАЯ РАБОТА

**КРЕДИТНАЯ ЛИНИЯ КАК МЕТОД КРЕДИТОВАНИЯ
КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ БАНКА**

Работу выполнила _____  _____ **Ю.Н. Захарова**

Направление подготовки _____ **38.03.01 Экономика** _____ курс **3 ОФО**
(код, наименование)

Направленность (профиль) _____ **Финансы и кредит** _____

Научный руководитель
канд. экон. наук, доц. _____  _____ **С.Г. Косенко**

Нормоконтролер
канд. экон. наук, доц. _____  _____ **А.Л. Айвазов**
(подпись, дата)

Краснодар
2025

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Кредитные линии как метод кредитования корпоративных клиентов	5
1.1 Понятие, сущность и значение кредитных линий как метода кредитования	5
1.2 Особенности кредитования корпоративных клиентов.....	9
1.3 Кредитные линии для кредитования корпоративных клиентов.....	12
2 Финансовый анализ ООО «РВК-Тихорецк».....	16
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия	16
2.2 Кредитные линии ООО «РВК-Тихорецк»	22
3 Мероприятия по совершенствованию кредитования корпоративных клиентом путем открытия кредитных линий	27
Заключение.....	35
Список использованных источников.....	37

ВВЕДЕНИЕ

Расширение знаний о кредитных линиях как о методе кредитования юридических лиц, особенно корпоративных клиентов, стало актуальным в условиях современного рынка. Кредитная линия предоставляет возможность использовать средства по мере необходимости, что особенно важно для бизнеса, который может столкнуться с временными финансовыми затруднениями или непредвиденными расходами. Кроме того, кредитные линии способствуют укреплению отношений между банками и корпоративными клиентами. Обладая глубокими знаниями о механизмах кредитования, банки могут предложить более индивидуализированные решения, что в свою очередь увеличивает лояльность и доверие клиентов. Именно в этом заключается актуальность темы.

Не менее важным аспектом является возможность анализа и оценки рисков, связанных с кредитными линиями. Кредитные организации должны понимать не только финансовые показатели своих корпоративных клиентов, но и широкий контекст их деятельности и окружения. Это включает в себя оценку отраслевых тенденций, конкурентной среды и макроэкономических факторов. Получение таких знаний помогает банкам предлагать более обоснованные и безопасные финансовые решения, а также улучшает прогнозирование кредитных рисков. Таким образом, расширение знаний о кредитных линиях не только способствует повышению качества обслуживания клиентов, но и обеспечивает стабильность и устойчивость банка в конкурентной среде.

В качестве объекта исследования было выбрано общество с ограниченной ответственностью «РВК-Тихорецк».

Цель данной курсовой работы состоит в изучении процесса выдачи кредитных линий корпоративным клиентам. В рамках исследования будут рассмотрены различные аспекты, такие как содержание кредитной линии как экономической категории, оценка кредитоспособности клиентов, особенности

и методы кредитования корпоративных клиентов, которые оказывают влияние на выдачу кредитных линий корпоративным клиентам.

Для достижения заявленной цели в работе решены следующие задачи:

- изучить понятие, сущность и значение кредитных линий как метода кредитования,
- понять, в чем заключаются особенности кредитования корпоративных клиентов,
- изучить кредитные линии для кредитования корпоративных клиентов,
- составить организационно-экономическая характеристика ООО «РВК-Тихорецк»,
- рассмотреть возможный вариант кредитной линии ООО «РВК-Тихорецк»,
- разработать мероприятия по совершенствованию кредитования корпоративных клиентов путем открытия кредитных линий.

Данная курсовая работа призвана расширить знания о кредитных линиях как о методе кредитования юридических лиц, являющихся корпоративными клиентами банка.

В работе используются исследования различных ученых по вопросам корпоративного кредитования в Российской Федерации, таких как Абдилазизова Д.Р., Захаров И.В. и другие. В работе использовались статьи из различных журналов, например «Научный лидер», и сборников научных материалов различных научно-практических конференций.

Методологию исследования составляют обобщение, синтез, классификация, сравнение, анализ статистических данных, сравнительный и системный анализ.

Эмпирическими данными в курсовой работе являются данные финансового и бухгалтерского учета ООО «РВК-Тихорецк».

Курсовая работа состоит из введения, трех разделов, заключения и списка использованных источников в количестве 26 наименований.

1 Кредитные линии как метод кредитования корпоративных клиентов

1.1 Понятие, сущность и значение кредитных линий как метода кредитования

Кредитная линия – это вид долгосрочного кредитования, при котором деньги выдаются клиенту частями (траншами) в течение определенного временного периода. Линия кредитная позволяет заемщику распоряжаться деньгами в пределах суммы, которая указана в соглашении с банком и дает возможность пользоваться кредитом на более гибких условиях. Если заемные средства не используются, то процент на них не начисляется. Погашать долг нужно после того, как был получен займ. Оформляется линия кредитная единовременно, поэтому от заемщика требуется меньше документов, чем для обычного кредита [19].

Различные виды кредитных линий используются для решения разнообразных задач. Правильный выбор кредитных продуктов и их сочетание может стать ключевым фактором в успешном развитии, а также расширении бизнеса, повышая его финансовую стабильность и устойчивость на рынке. В современной системе кредитования выделяют несколько видов кредитных линий:

1) невозобновляемая кредитная линия (простая), имеющая много общего с потребительским кредитом. По условиям договора клиент получает деньги несколькими траншами (частями кредита, выдаваемыми через определенный промежуток времени), использует их для своих целей, после чего погашает задолженность по каждому траншу. После того как платеж со стороны клиента зачисляется, он больше не доступен для снятия. Снятие денежных средств доступно пока не исчерпается лимит, прописанный в договоре. Чтобы получить дополнительные средства, нужно открывать новую невозобновляемую кредитную линию. Данный вариант займа подходит для

финансирования проектных задач, которые носят разовый характер;

2) возобновляемая кредитная линия (револьверная). Клиент может использовать заемные средства в пределах лимита, прописанного в договоре. Расходовать можно поэтапно, погашать – полностью весь долг или некоторую часть от общей суммы. Кредитная карта может послужить наглядным примером возобновляемой линии. Если клиент вносит оплату вовремя и не допускает просрочек, выданные в кредит средства могут использоваться им многократно при восстановлении суммы лимита до окончания срока договора [22];

3) рамочная линия – кредит, выдающийся под определенную цель, прописанную в договоре. Также прописывается срок действия займа, условия возобновления кредитной линии и другие условия предоставления средств [2];

4) овердрафт. По ней возможно восстановить первоначальный размер лимита, при условии своевременного погашения долга в размере полной суммы. Например, компания оформила договор на 6 000 000 рублей, но воспользовалась только 3 000 000 рублей. Когда деньги будут возвращены, для использования снова будут доступны 6 000 000 рублей;

5) контокоррентная линия. Клиенту предоставляется специальный счет, откуда можно будет снимать деньги. На этом счете хранятся деньги бизнеса и заемные средства. Все поступившие на него средства будут автоматически списываться в счет оплаты задолженности [23].

Договор, по которому открыта линия кредитная, является важным документом. Он регламентирует условия взаимодействия заемщика и банка. Для заемщика индивидуально рассчитывается сумма долга, ставка по кредиту и срок, на который заключается договор [4]. Также указывается максимально возможная сумма выдачи денег или лимит задолженности. Если количество доступных денежных средств ограничено определенной суммой, то вы не сможете списать со счета ни копейкой больше. При внесении средств увеличение лимита невозможно, воспользоваться займом повторно без заключения нового договора не получится. Если у клиента ограничен размер

максимальной задолженности, выдача займов будет приостановлена при достижении критической суммы долга. Как только будет внесена хотя бы некоторая часть средств, лимит увеличится на эту сумму и будет снова доступен. Соответственно при погашении всей задолженности клиент сможет использовать весь лимит снова.

Под каждый конкретный проект должна быть открыта своя линия, кредитная возможность которой рассчитана индивидуально. Обычно долгосрочное финансирование используют, чтобы оплачивать услуги других компаний, покупать сырье, приобретать недвижимое имущество и торговое или производственное оборудование. Компания может увеличивать оборотные средства за счет заемных денег. Перед тем, как подать заявку на долгосрочное финансирование, рекомендуется составить и внимательно проверить бизнес-план [24].

В идеале, проект меньшего масштаба, но соответствующий представленной документации, должен успешно функционировать. Если предприниматель не предоставит документы для обоснования необходимости определенных доходов и расходов, то подобный вид финансирования будет невозможным. Для физических лиц существует гораздо меньше вариантов, это объясняется тем, что линия кредитная – рискованный вид займа, а доходы в бизнесе значительно выше, чем доходы физлиц [17]. Пластиковая кредитная карта с возобновляемым лимитом – линия кредитная, которая популярна у потребителей. Количество доступных денег по ней ограничено, а погашать задолженность можно небольшими платежами на протяжении длительного срока. Также спросом у населения пользуются займы на возведение жилья и на получение образования.

Договор кредитной линии регламентирует условия, по которым будет происходить оплата задолженности. Действует общее правило: на счет ежемесячно нужно вносить некий процент от фактической задолженности [15]. Обычно это не менее 10 % от долга. Начисление процентов происходит на ту сумму, которую использовал клиент. Погасить

долг полностью нужно к тому моменту, когда прекратится действие договора. Срок кредитной линии Кредитная линия для малого бизнеса обычно предоставляется на срок от 3 до 12 месяцев с процентной ставкой в пределах 15 %. Для сегмента крупного и среднего бизнеса ставки выгоднее – от 10 %. Для больших компаний существуют более гибкие условия предоставления кредитных средств. Срок, в течение которого необходимо полностью погасить задолженность, может быть увеличен для них до нескольких лет. У каждого заемщика сотрудниками банка проверяется ликвидность залога, а также уровень стабильности предприятия.

Учет кредитных линий ведется на лицевых счетах. Проведенные операции, отраженные на счете, соотносятся с теми сроками, в течение которых фактически были размещены средства. В соответствии с существующими правилами бухгалтерского учета, счета должны отражать только предоставленные банком суммы. Сроки предоставления, прописанные в договоре, и сроки предоставления, которые были зафиксированы в учете, должны совпадать. Начисленные проценты включаются в состав прочих расходов [6].

Таким образом, кредитная линия представляет собой удобный и гибкий инструмент долгосрочного кредитования, позволяющий заемщикам получать средства частями на определенный срок. Существует несколько видов кредитных линий, включая невозобновляемые, возобновляемые, рамочные и контокорректные, каждая из которых имеет свои особенности и подходит для различных финансовых целей. Договор, регламентирующий условия кредитной линии, играет ключевую роль в определении лимита займа, процентной ставки и сроков погашения. Важно, чтобы заемщик имел четкое обоснование своих финансовых потребностей и подготовил бизнес-план перед подачей заявки. Кредитные линии наиболее распространены среди бизнеса, но также доступны и для физических лиц, хотя с меньшим количеством вариантов. Условия кредитования, включая ставки и сроки, варьируются в зависимости от размера и типа заемщика.

1.2 Особенности кредитования корпоративных клиентов

Кредитование корпоративных клиентов – это предоставление кредитов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям по отличным от потребительских кредитов условиям. Это система экономических отношений между коммерческим банком (кредитором) и заёмщиком (корпоративным клиентом) по поводу предоставления денежных средств для целевого использования на определённый срок на условиях платности, возвратности, обеспеченности и дифференцированности [3].

Знание принципов кредитования позволяет юридическим лицам принимать взвешенные финансовые решения и минимизировать возможные риски. Принципы помогают разъяснить клиенту в условиях выдачи и погашения кредитов, в правилах пользования заёмными средствами. Для работника же это может помочь снизить риски при совершении кредитных операций. Комплексное изучение финансового состояния и кредитоспособности клиентов позволяет организовать кредитование с учётом экономических границ. Выделяют основные принципы кредитования юридических лиц:

1) срочность – принцип, обоснованный тем, что операционная деятельность требует строгого соблюдения периода возврата средств, и согласно которому, кредит должен быть возвращен в определенный срок. При нарушении сроков пользования кредитом искажается его сущность, кредит утрачивает своё подлинное назначение;

2) дифференцированность – принцип, который предусматривает дифференциацию процентной ставки за кредит, условия и размер кредита, вид и размер обеспечения определенных условий;

3) обеспеченность – принцип, который требует возвращения долга в виде юридически оформленных обязательств:

- залогового обязательства,
- договора гарантии,

- договора поручительства,
- договора страхования;

4) платность и возвратность: в соответствии с этими принципами заемщик, чтобы получить кредит как продукт банка, обязан не только вернуть долг, но и возместить ему понесенные расходы в соответствии с рыночной ценой и из стратегии кредитного учреждения.

Есть вспомогательные принципы кредитования юридических лиц:

- комплектность, после чего кредитный бизнес должен учитывать состояние окружающей среды; экономические и политические условия; финансовые возможности, как кредитора, так и заемщика;

- экономичность, характеризует достижение наибольшей эффективности кредитных операций с самыми низкими кредитными инвестициями;

- целенаправленность, означает, что банк предоставит деньги клиентам для конкретного проекта, который обеспечит банку возврат суммы основного долга и уплату процентов по кредитам [7];

5) обеспечение залога: этот принцип выражает необходимость защиты имущественных интересов кредитора в случае нарушения заемщиком своих обязательств, и находить практические выражения в такие формы кредита как залога или финансовые гарантии;

6) обеспечить эффективность кредита, то есть предоставление приносящих доход коммерческих активов [20];

7) дифференциация кредитования – выбор максимально надежных клиентов. Практическая реализация этого принципа может зависеть от индивидуальных интересов конкретного банка и государственной поддержки денежно-кредитной политики, а также отдельных отраслей или сфер деятельности (среднего и малого бизнеса и т. д.). Рассмотрим ниже функции кредитования в экономике страны [18].

Сам процесс кредитования юридических лиц основывается на методах проведения трех фаз кредита и представлен ниже (рис.2) [5].



Рисунок 1.1 – Методы проведения кредитования юридических лиц

Непосредственно кредитная деятельность банков регулируется нормативными документами Банка России. Базовым документом в настоящее время является положение банка России «О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения)» № 54-П от 31.08.98 (в редакции № 144-П от 27.07.01) [12].

Компетентная организация использования кредитов помогает компании избежать возникновения определенных рисков, а также обеспечить максимизацию прибыли при использовании заемных денежных средств. Организация кредитования юридических лиц состоит из следующих этапов:

- 1) набор заявок на получение кредита от юридических организаций;
- 2) проведение переговоров и исследование компании на платежеспособность;
- 3) принятие решение о выдаче кредита и условий кредита;
- 4) оформление с юридическим лицом кредитного договора;
- 5) поддержка связи с клиентом после получения им кредита;
- 6) возврат кредита и закрытие кредитного договора [9].

Таким образом, кредитование корпоративных клиентов – важный процесс, включающий предоставление кредитов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям на определённый срок и с соблюдением

принципов платности, возвратности и обеспеченности. Основные принципы кредитования, такие как срочность, дифференцированность, обеспеченность и платность, регулируют отношения между банком и заемщиком, обеспечивая защиту интересов обеих сторон. Процесс кредитования осуществляется в несколько ключевых этапов, включая анализ платежеспособности заемщика и оформление кредитного договора. Значимым является соблюдение нормативных требований Банка России, поскольку это гарантирует законность и эффективность кредитных операций.

1.3 Кредитные линии для кредитования корпоративных клиентов

Кредитные линии для кредитования корпоративных клиентов представляют собой соглашения, которые позволяют компаниям получать финансирование по мере необходимости в пределах установленного лимита. Такие кредитные линии часто используются для регулирования краткосрочных финансовых обязательств, реструктуризации долга и покрытия операционных расходов или финансирования покупок запасов [8].

При предоставлении кредитных линий банки и финансовые учреждения могут требовать гарантии выплаты для минимизации рисков, называемые залогом различных активов. К основным распространенным способам обеспечения кредита на данный момент относят:

- залог коммерческой недвижимости (офисы, склады и др.) может служить надежным обеспечением, так как его стоимость зачастую оценивается залоговым отделом банка достаточно высоко;
- залог товаров и запасов, а также дебиторской задолженности. В случае использования данного вида залога при нарушении условий договора банк может потребовать права на полученные суммы от клиентов компании;
- финансовые инструменты, такие как облигации, акции, вексели или другие ценные бумаги, которые после оценки могут быть приняты банком в качестве залога;

- личное поручительство собственников компании, а также банковские гарантии или гарантии со стороны третьих лиц;
- в некоторых отдельных случаях могут заключаться контракты на будущие поступления доходов, например, контракты на поставки товаров или услуг;
- страхование – полисы страхования жизни или имущества, которые могут использоваться как дополнительное обеспечение;
- коммерческие имущественные права, то есть права на интеллектуальную собственность (патенты, товарные знаки), которые могут быть оценены и использованы в качестве средства обеспечения надежности заемщика;
- собственные средства компании (капитал) [25].

Минимизация рисков помогает банку сохранить свою финансовую устойчивость, в то время как неплатежеспособные заемщики могут привести к значительным убыткам, что сказывается на общем финансовом состоянии банка. Для минимизации рисков корпоративного кредитования при выдаче кредитных линий банки усиленно работают в следующих направлениях:

- подбор оптимального продукта для обеих сторон, когда график платежей адекватен денежным потокам заемщика. Например, при сезонной деятельности план погашения составляют так, чтобы платежи приходились на периоды наибольшей деловой активности клиента;
- привлечение клиентов с достаточными и ликвидными активами в качестве гарантий, что считается основным способом снижения риска;
- правильный расчет срока кредитования. Заём, как правило, предоставляется на минимальный срок, в который заемщик сможет расплатиться по своим обязательствам без ущерба для текущей деятельности;
- различные варианты страхования кредитных рисков: страхование обеспечения, страхование жизни, здоровья и трудоспособности самого заемщика, страхование риска непогашения кредита в связи с дефолтом;
- диверсификация, то есть распределение капитала различными

объектами, направлениями, отраслями и рынками вложений, которые непосредственно не связаны между собой;

– установление лимитов кредитной организацией на отдельные виды операций в соответствии с собственной стратегией развития и текущей экономической конъюнктурой [14];

– формирование резервных фондов, помогающих покрывать убытки [26].

Обеспечение минимизации рисков корпоративного кредитования при выдаче кредитных линий необходимо для снижения возможных потерь и убытков, также предотвращения незапланированного роста расходов по обслуживанию или возврату выданных ссуд, и повышения прибыли за счёт минимизации кредитных рисков.

Таким образом, кредитные линии для корпоративных клиентов представляют собой соглашения, позволяющие компаниям получать финансирование в рамках установленного лимита по мере необходимости. Они часто используются для управления краткосрочными финансовыми потребностями, покрытия операционных расходов или финансирования запасов. При предоставлении таких кредитов банки могут требовать различные виды обеспечения для снижения рисков, включая залог недвижимости, оборотные средства, финансовые инструменты, гарантии, кредитные договоры, страхование, коммерческие имущественные права и собственные средства компании. Минимизация рисков важна для финансовой устойчивости банка, поскольку неплатежеспособные заемщики могут привести к значительным убыткам. К основным способам минимизации рисков при выдаче кредитных линий относятся подбор оптимального продукта с учетом денежных потоков заемщика, привлечение ликвидного обеспечения, правильное определение сроков кредитования, страхование кредитных рисков, диверсификация капиталовложений, лимитирование операций и формирование резервных фондов. Эти меры необходимы для снижения потерь и убытков, предотвращения незапланированного роста расходов по

обслуживанию кредитов и повышения прибыли за счет снижения кредитных рисков.

Подводя итог, кредитные линии представляют собой гибкий инструмент долгосрочного финансирования, позволяющий заемщикам получать деньги по частям в рамках установленных договором кредитования сроков. Существует несколько типов кредитных линий: невозобновляемые, возобновляемые и контокорректные, каждая из которых имеет свои особенности и предназначена для решения различных финансовых вызовов. Важную роль в этом процессе играют условия кредитного договора. К ним относятся лимиты, процентные ставки и сроки возврата. Важно учитывать, что от заемщика требуется четкое определение финансовых целей и подготовка бизнес-план перед подачей заявки, необходимые для получения большей лояльности со стороны банка.

Корпоративное кредитование представляет собой процесс выдачи займов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, основанный на принципах срочности, обеспеченности и возмездности. В ходе этого процесса важное значение имеет анализ платежеспособности заемщика и соблюдение всех нормативных требований, что гарантирует законность и эффективность сделок. Компании часто используют кредитные линии для решения краткосрочных финансовых задач, таких как покрытие операционных расходов или пополнение запасов.

Для минимизации рисков, которые могут возникнуть при кредитовании, банки нередко требуют различные формы обеспечения, такие как залоги или гарантии. Снижение рисков имеет важнейшее значение для финансовой стабильности кредитных организаций, поскольку неплатежеспособные заемщики могут привести к значительным потерям. Основными способами снижения рисков являются выбор оптимальных кредитных продуктов, использование ликвидного обеспечения и диверсификация инвестиций, что способствует улучшению финансовых результатов и снижению вероятности убытков.

2 Финансовый анализ ООО «РВК-Тихорецк»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

ООО «Росводоканал-Тихорецк» – это организация, осуществляющая деятельность в сфере водоснабжения и водоотведения, а также в ряде других смежных областей, связанных с инфраструктурой, строительством и экологией [13]. Основные данные о компании:

– руководитель компании: генеральный директор – Захаров Николай Иванович, вступивший в должность с 28 августа 2023 года,

– ИНН: 232103215528,

– уставный капитал: 1000000 рублей,

– налоги: 87 тыс. рублей,

– лицензии: компания имеет 2 действующие лицензии (лицензирование деятельности по сбору, транспортированию, обработке, утилизации, обезвреживанию, размещению отходов I-IV классов опасности (за исключением случаев, если сбор отходов I-IV классов опасности осуществляется не по месту их обработки, и (или) утилизации, и (или) обезвреживания, и (или) размещения) (№ Л020-00113-23/01518631 от 13.11.2024), а также пользование участками недр для целей геологического изучения и добычи подземных вод, используемых для питьевого водоснабжения населения или технологического обеспечения водой объектов промышленности (№ КРД 029602 ВЭ от 11.12.2024)), что подтверждает её надежность в качестве контрагента [11].

Для общества с ограниченной ответственностью «РВК-Тихорецк», как для коммерческой организации, важно вести бухгалтерский и финансовый отчет. Бухгалтерский учёт позволяет оперативно выявить потенциальные кассовые разрывы и угрозы банкротства, чтобы вовремя принимать меры и предупредить наступление таких ситуаций. Чёткое представление о финансах позволяет владельцу бизнеса принимать обдуманные управленческие

решения. Анализируя активы компании, можно сделать выводы о состоянии компании. Динамика изменений основных показателей предоставлена ниже в таблице 2.1 [11].

Таблица 2.1 – Абсолютные и относительные изменения в показателях активов ООО «РВК-Тихорецк» за 2020-2022 гг., тыс. руб.

Показатель	2022	2021	2020	Абсолютные изменения		Относительные изменения, %	
				2022/2021	2021/2020	2022/2021	2021/2020
АКТИВ							
I. Внеоборотные активы							
Нематериальные активы	17	21	25	-4	-4	-19,05	-16,00
Основные средства	107871	74633	73697	33238	936	44,54	1,27
Отложенные налоговые активы	41204	38367	37218	2837	1149	7,39	3,09
Итого по разделу I	149092	113021	110940	36071	2081	31,92	1,88
II. Оборотные активы							
Запасы	3571	6485	5260	-2914	1225	-44,93	23,29
НДС по приобретенным ценностям	2525	2525	2525	0	0	0,00	0,00
Дебиторская задолженность	117908	99785	100267	18123	-482	18,16	-0,48
Денежные средства и денежные эквиваленты	116	342	170	-226	170	-66,08	101,18
Прочие оборотные активы	2960	2928	3158	32	-230	1,09	-7,28
Итого по разделу II	127080	112065	111380	15015	685	13,40	0,62
БАЛАНС	276172	225086	222320	51086	2766	22,70	1,24

Из таблицы видно, что нематериальные активы на протяжении трех отчетных периодов снижается: сначала на 16 %, позднее на 19.05 %. Такая динамика говорит о моральном износе оборудования и, как следствие, уменьшение его стоимости.

Рост основных средств в отчетности (в 2021 году на 926тыс. руб., в 2022 году гораздо больше – на 33238тыс. руб.) отражает относительное увеличение стоимости основных средств предприятия за определенный период времени. Он происходит, когда стоимость вновь поступивших активов превышает стоимость выбывших.

Отложенные налоговые активы растут: сначала на 3,09 %, в следующем году на 7,39 %. Рост отложенных налоговых активов означает, что в будущем компания сможет снизить налог на прибыль. Это позволяет сделать вывод о том, что организация предпринимает меры по оптимизации процессы оплаты налогов.

По итогу, внеоборотные активы в анализируемый период увеличивались с большой скоростью: если в 2021 году прирост составил 1,88 %, что составило 2081тыс. руб., то уже в 2022 году на 31,81 % (на 36071тыс. руб.)

Также в таблице видна неоднозначная динамика запасов: смена положительной на отрицательную. В 2021 году по сравнению с предыдущим наблюдалось значительное увеличение, а именно на 1225тыс. руб. или 23,29 %, сменившееся на резкое снижение приблизительно в половину: оно составило 2914тыс. руб. (44,93 %). Рост показателя сигнализировал о развитии производства, однако падение об обесценивании запасов.

Дебиторская задолженность растет. В 2022 году прирост составил 18,16 %. Такая динамика свидетельствует о нормальной работе организации при наличии факта роста прибыли.

Показатели денежных средств и денежных эквивалентов, как и запасов имеют пиковую форму: сначала рост, затем снижение (+101,18 % в 2021 году и -66,08 % в 2022 году). Это может означать неэффективное управление ими и потерю потенциальной прибыли и, как следствие, может означать

неэффективное управление ими и потерю потенциальной прибыли.

Итоги по разделу, несмотря на снижение ряда показателей, иллюстрируют рост: в 2021 году на 1,24 % или 2766тыс. руб., в 2022 отчетном году на 22,70 % или на 5108тыс. руб. Это является положительным сигналом.

Анализ структуры пассивов является ключевым аспектом обеспечения финансовой стабильности компании. Правильное соотношение между собственными и заёмными средствами позволяет компании оптимизировать свои финансовые затраты и уменьшить риски финансовой неустойчивости [1].

Абсолютные и относительные изменения в показателях пассивов ООО «РВК-Тихорецк» за 2020-2022 гг., тыс. руб. представлены в таблице 2.2 [11].

Таблица 2.2 – Абсолютные и относительные изменения в показателях пассивов ООО «РВК-Тихорецк» за 2020-2022 гг., тыс. руб.

Показатель	2022г.	2021г.	2020г.	Абсолютные изменения		Относительные изменения, %	
				2022/ 2021гг.	2021/ 2020гг.	2022/ 2021гг.	2021/ 2020гг.
ПАССИВ							
III. Капитал и резервы							
Уставный капитал	48745	48745	48745	0	0	0,00	0,00
Добавочный капитал	64724	25002	23136	39722	1866	158,86	8,07
Нераспределенная прибыль	6599	5187	3826	1412	1361	27,21	35,57
Итого по разделу III	120068	78934	75707	41134	3227	52,11	4,26
IV. Долгосрочные обязательства							
Заемные средства	6740	24618	-	-17878	24618	-72,62	100
Отложенные налоговые обязательства	4080	4270	4593	-190	-323	-4,45	-7,03
Итого по разделу IV	10820	28888	4593	-18068	24295	-62,55	528,96

Продолжение таблицы 2.2

Показатель	2022 г.	2021 г.	2020 г.	Абсолютные изменения		Относительные изменения, %	
				2022/ 2021гг.	2021/ 2020гг.	2022/ 2021гг.	2021/ 2020гг.
V. Краткосрочные обязательства							
Заемные средства	845	-	-	845	0	100	0,00
Кредиторская задолженность	90274	63099	87855	27175	-24756	43,07	-28,18
Доходы будущих периодов	54165	54165	54165	0	0	0,00	0,00
Итого по разделу V	145284	117264	142020	28020	-24756	23,86	-17,43
БАЛАНС	276172	225086	222320	51086	2766	22,70	1,24

Из таблицы видно, что при неизменности уставного капитала добавочный имеет положительную тенденцию изменения. Это свидетельствует о высокой ценности компании на рынке.

Нераспределённая прибыль – это существенная часть собственного капитала компании. Чем выше размер капитала, тем больше обеспечивается финансовая устойчивость организации. Рост нераспределённой прибыли означает, что предприятие сработало в отчётном году без убытка и даже получило прибыль, что и наблюдается в ООО «РВК-Тихорецк».

Рост капиталов и резервов в разделе III бухгалтерского баланса означает увеличение собственных средств организации. Эти средства формируются из уставного капитала, дополнительных средств, резервного фонда и оставшейся после распределения прибыли. В целом, ситуация благоприятная.

Раздел IV содержит следующие показатели: заемные средства и отложенные налоговые обязательства.

Динамика показателя «заемные средства» говорит об увеличении доли заемных средств в обеспечении трат, а это уже сигнализирует о повышении финансовой зависимости, что может быть связано с нехваткой собственных

финансов. Однако есть и положительные стороны: рост долгосрочных заёмных средств может означать расширение инвестиционной деятельности организации. Это оценивается как благоприятная тенденция, если одновременно происходит увеличение долгосрочных активов в балансе, в частности основных средств, нематериальных активов.

Снижение отложенных налоговых обязательств (ОНО) в долгосрочных обязательствах в 2021 году на 7,03 %, а в 2022 году на 4,45 % означает уменьшение части налога на прибыль, которую не оплачивают в текущем периоде, а переносят на будущее. В результате текущий платёж уменьшается, а будущий увеличивается на ту же самую сумму. Однако замедление снижения ОНО может говорить о потенциальном приросте прибыли.

Первый показатель из краткосрочных обязательств – заемные средства – в 2022 году стал выше нуля. Помимо вовлечения сторонних источников денежных средств есть и положительный момент: краткосрочные кредиты и займы стимулируют организацию к более продуктивной работе.

Рост кредиторской задолженности в долгосрочных обязательствах может означать, что компания развивается, проявляет деловую активность и масштабирует деятельность. Если в 2021 году показатель снизился на 24756 тыс. рублей, то в 2022 году уже увеличился на 27175 тыс. руб.

Доходы будущих периодов – это определённые активы (средства, деньги), которые поступают на соответствующие счета фирмы в текущем периоде за оплату ещё не реализованных товаров или услуг. Например, арендные платежи, целевые финансирования, доходы безвозмездного поступления. В отчетности ООО «РВК-Тихорецк» этот показатель неизменен – 54165 тыс. руб. в 2020, 2021 и 2022 годах.

Рост пассивов в балансе означает увеличение источников имущества организации. Пассив увеличивается при привлечении кредитов и займов, при увеличении задолженности перед поставщиками, внесении вклада в уставный капитал, получении прибыли и так далее.

Подводя итог финансового анализа ООО «РВК-Тихорецк» за период

2020-2022 гг., можно отметить смешанные тенденции. С одной стороны, наблюдается рост основных средств, внеоборотных активов и нераспределенной прибыли, что свидетельствует об увеличении имущественного потенциала и прибыльности предприятия. С другой стороны, снижение нематериальных активов и неоднозначная динамика запасов указывают на возможные проблемы с эффективностью использования активов.

Рост показателя краткосрочных заемных средств требует особо внимательного контроля со стороны предприятия, поскольку в долгосрочной перспективе это может негативно сказаться на устойчивости предприятия, потому что увеличение кредиторской задолженности может быть не только признаком развития, но и предпосылкой финансовых затруднений в дальнейшем.

В целом, анализ демонстрирует, что ООО «РВК-Тихорецк» необходим мониторинг показателей ликвидности и платежеспособности, а также разработка стратегии по повышению эффективности использования ресурсов. Предприятие находится в стадии развития и поэтому требует работы над оптимизацией управления активами и обязательствами для обеспечения финансовой стабильности в перспективе.

2.2 Кредитные линии ООО «РВК-Тихорецк»

На основании детального анализа финансовых показателей, представленных ООО «РВК-Тихорецк» за период с 2020 по 2022 год, можно сделать вывод о необходимости использования кредитной линии. Это решение должно быть направлено на оптимизацию финансовых ресурсов предприятия, что позволит значительно улучшить его ликвидность и финансовую устойчивость. В условиях актуальной конъюнктуры экономики, когда финансовые потоки могут быть нестабильными, наличие кредитной линии станет выгодным инструментом для поддержания необходимого уровня

оборотных средств и своевременного выполнения разного рода обязательств. Использование кредитной линии не только позволит сгладить возможные финансовые риски, но и создаст дополнительные возможности для дальнейшего роста и развития компании. Несмотря на то, что компания демонстрирует рост нераспределенной прибыли и общую финансовую стабильность, некоторые аспекты требуют проработки.

Рост дебиторской задолженности и значительные изменения в запасах могут говорить о неэффективном или же нестабильном контроле в процессе осуществления управления активами, что, в свою очередь, способно негативно повлиять на финансовое положение организации. Подобная ситуация может быть вызвана как избыточным накоплением товаров, так и недостаточной их наличностью для удовлетворения спроса. Это неэффективное использование ресурсов может привести к повышению затрат на хранение, а в некоторых случаях – к потере товара в результате его устаревания или повреждения.

Когда дебиторская задолженность превышает установленную норму, это свидетельствует о трудностях с взысканием долгов, что может привести к дефициту ликвидных средств. В результате возникает риск, что компания не сможет выполнять свои обязательства перед кредиторами и поставщиками, что в дальнейшем может привести к ухудшению репутации и снижению доверия к бизнесу.

Пиковые значения денежных средств и запасов также свидетельствуют о том, что компания не оптимально распределяет свои ресурсы. Вместо того чтобы инвестировать в новые проекты или развивать существующие направления, она может накапливать избыточные запасы или удерживать средства на счетах, что ограничивает возможности для роста и инноваций. В данном случае неэффективное управление активами не только снижает текущую эффективность бизнеса, но и ставит под угрозу его долгосрочную конкурентоспособность и устойчивость на рынке.

В связи с вышеизложенным, компании необходимо пересмотреть свои подходы к управлению дебиторской задолженностью и запасами, внедрить

более эффективные системы контроля и анализа, а также рассмотреть возможности для оптимизации движения финансовых потоков, что позволит не только улучшить текущее финансовое состояние, но и создать условия для устойчивого роста и развития в будущем.

Кредитная линия может послужить инструментом для решения возникших проблем. Она позволит добиться следующих результатов:

1) оптимизация использования оборотного капитала. Использование кредитной линии даст возможность гибко управлять денежными потоками, минимизируя затраты на обслуживание запасов и обеспечивая своевременное финансирование операций. Это особенно важно в условиях, когда компании необходимо поддерживать баланс между наличными средствами и текущими обязательствами. Оптимизация оборотного капитала способствует улучшению финансовых показателей и повышению общей эффективности бизнеса;

2) инвестиции в рост, поскольку наличие доступного кредитного ресурса упростит процесс инвестирования в новые возможности и активы. Это может включать в себя расширение производственных мощностей, разработку новых продуктов или выход на новые рынки. Также они не только ускоряют развитие организации и ее бизнес-процессов, но и способствуют повышению конкурентоспособности на рынке, позволяя себе адаптироваться к изменениям и быстро реагировать на потребности клиентов [16];

3) снижение зависимости от внутреннего оборотного капитала. Кредитная линия позволит компании не зависеть исключительно от внутренних резервов, что обеспечит большую гибкость в краткосрочных финансовых планах. Использование внешнего финансирования дает возможность более эффективно распределять ресурсы и сосредоточиться на стратегическом росте;

4) улучшение финансовой устойчивости. Правильное использование заемных средств может повысить ликвидность и снизить финансовые риски, что необходимо для любой компании в условиях колебаний рынка. Финансовая устойчивость позволит успешно справляться с непредвиденными

обстоятельствами, такими как экономические кризисы или изменения в спросе, что в свою очередь способствует укреплению доверия со стороны инвесторов и партнеров;

5) поддержка инноваций и совершенствование процессов внутри организации. Доступ к кредитной линии может стать ускорителем процесса внедрения новых технологий и процессов, что позволит компании оставаться на шаг впереди конкурентов. Инвестирование в инновации – не только способ повышения эффективности, но и возможность формирования уникального предложения для клиентов;

6) стабилизация управления рисками. Кредитная линия может использоваться для хеджирования рисков, связанных с колебаниями курсов валют или изменениями в ценах на сырьевые материалы. Это позволяет компаниям более эффективно планировать свои расходы и минимизировать негативное влияние внешних факторов на финансовые результаты [21].

Кредитная линия является необходимым инструментом для ООО «РВК-Тихорецк», который поможет компании эффективно справиться с текущими финансовыми проблемами и обеспечить устойчивый рост в будущем. Однако стоит обратить внимание на необходимость тщательного планирования использования заемных средств, чтобы избежать потенциальных рисков, связанных с увеличением долговой нагрузки.

Таким образом, ООО «РВК-Тихорецк» необходимо использовать кредитную линию для оптимизации движения своих финансовых ресурсов и улучшения ликвидности. Несмотря на положительную динамику показателей, такие как рост нераспределенной прибыли, компания сталкивается с проблемами, включая увеличение дебиторской задолженности и колебания в запасах, что указывает на неэффективное управление активами и потенциальные риски. Кредитная линия позволит компании оптимизировать оборотный капитал, инвестировать в рост, улучшить финансовую устойчивость и снизить зависимость от внутренних ресурсов. Однако важно тщательно планировать использование заемных средств, чтобы избежать

увеличения финансовых рисков. В целом, кредитная линия может стать важным инструментом для преодоления текущих вызовов и обеспечения устойчивого развития компании в будущем.

Подводя итог, в результате проведенного анализа финансовых показателей ООО «Росводоканал-Тихорецк» за период 2020-2022 гг можно выделить как позитивные, так и негативные тенденции. В отчетности предприятия можно заметить рост следующих ключевых показателей: основные средства, нераспределенная прибыль и внеоборотные активы – это свидетельствует о расширении имущественного потенциала компании и улучшении ее прибыльности. Но при этом наблюдается снижение нематериальных активов и нестабильность в динамике запасов, что может свидетельствовать о возможных проблемах в управлении активами.

Кроме того, рост дебиторской задолженности и увеличение краткосрочных заёмных средств можно интерпретировать как негативный сигнал в отношении ликвидности компании. Эти факторы могут привести к невыполнению обязательств перед кредиторами и поставщиками. Исходя из всего вышеперечисленного, оптимальным вариантом является совершенствование процесса управления дебиторской задолженностью и запасами, с целью минимизации финансовых рисков и повышения эффективности операций, что можно осуществить при помощи использования кредитной линии. Данный финансовый инструмент позволит компании гибко управлять денежными потоками, инвестировать в расширение и модернизацию производственных мощностей, а также поддерживать инновационные проекты. При условии грамотного и обоснованного применения кредитной линии, компания получит возможность эффективно справиться с текущими финансовыми вызовами и обеспечить устойчивое развитие в будущем.

3 Мероприятия по совершенствованию кредитования корпоративных клиентов путем открытия кредитных линий

Корпоративное кредитование – важный инструмент для развития экономики государства, способствующий росту предприятий и, как следствие, улучшению социально-экономических условий. Доступность кредитных ресурсов позволяет компаниям реализовывать инвестиционные проекты, внедрять новые технологии и расширять производственные мощности. Это, в свою очередь, приводит к увеличению объемов производства, повышению производительности труда и созданию новых рабочих мест.

Эффективное корпоративное кредитование стимулирует конкуренцию на рынке, поскольку обеспечивает возможность для новых компаний и малых предприятий получать финансирование и конкурировать с более крупными игроками. Кредитные средства могут быть направлены на приобретение оборудования, закупку сырья и материалов, а также на финансирование текущей деятельности.

Однако, важно отметить, что корпоративное кредитование сопряжено с определенными рисками, как для кредиторов, так и для заемщиков. Невозврат кредитов может привести к убыткам для банков и других финансовых организаций, а также к финансовым трудностям для предприятий. Поэтому необходимо проводить тщательный анализ кредитоспособности заемщиков и разрабатывать эффективные механизмы управления кредитными рисками.

В России деятельность банков и финансовых учреждений, включая кредитование корпоративных клиентов, регулируется несколькими основными законами и нормами:

– Гражданский кодекс РФ занимает центральное положение среди нормативных актов, регулирующих гражданско-правовые отношения, в частности касающиеся кредитных договоров. Данный правовой акт определяет порядок заключения, исполнения и прекращения обязательств сторон кредитного соглашения, устанавливает права и обязанности кредитора

и заемщика, а также регламентирует последствия нарушения договорных обязательств [12];

– Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» (№ 395-1 от 2 декабря 1990 года) – является одним из ключевых законодательных актов, устанавливающим правовые основы функционирования банковской системы Российской Федерации. Этот документ определяет статус банков и небанковских кредитных организаций, принципы осуществления ими профессиональной деятельности, а также регулирует деятельность Центрального Банка Российской Федерации (Банк России);

– Федеральный закон «О центральном банке РФ» (№ 86-ФЗ от 10 июля 2002 года) – устанавливает функции и полномочия Центрального банка РФ, в том числе в области кредитной политики;

– нормативные акты Центрального банка РФ – регламенты по оценке кредитных рисков и стандарты выдачи кредитов, включая кредитные линии.

Кредитные линии позволяют компаниям заимствовать средства по мере необходимости, что делает управление денежными потоками более эффективным. Также к преимуществам кредитных линий относится большая лояльность банка по отношению к заемщику, нежели в случае выдачи обыкновенного кредита. В период, когда изменения на рынке происходят ежедневно, ситуация нестабильна, кредитная линия помогает компаниям быстрее адаптироваться к этим переменам.

Для самого же банка выделяется целый ряд преимуществ. Кредитные линии позволяют банку заранее оценить финансовое состояние компании и установить лимит кредитования, что снижает риск невозврата. Также они обеспечивают клиентам гибкость в управлении кредитными средствами. Это означает, что банк может получать проценты только на использованную сумму, что также может повысить привлекательность предложения для корпоративных клиентов.

Снижение рисков и повышение гибкости приводит к тому, что благодаря кредитным линиям у банка формируются устойчивые отношения с клиентами.

При этом нельзя не заметить повышение доходов банка и упрощение процесса кредитования для обеих сторон. Наличие кредитной линии может привести к долгосрочным партнерским отношениям с клиентами, так как компании предпочитают работать с банком, который уже знаком с их финансовыми показателями и потребностями.

Еще одним положительным аспектом является то, что кредитные линии помогают снизить административные затраты, так как банк не нужно каждый раз проводить полную переоценку кредитоспособности клиента при каждом новом запросе на кредит. В итоге, кредитные линии помогают банку лучше управлять своими ликвидными активами, так как они могут контролировать лимиты и условия кредитования в зависимости от рыночной ситуации [14].

Кредитование корпоративных клиентов через открытие кредитных линий значительно ускоряет развитие бизнеса и улучшает финансовую устойчивость, а адекватная нормативно-правовая база обеспечивает правовую защиту всех участников процессов. Это позволяет улучшить финансовую устойчивость организации, обеспечить гибкость в управлении денежными средствами и снизить риски, связанные с временно низкой ликвидностью.

На данный момент можно выделить целый ряд мер, который может способствовать улучшению системы реализации программ кредитования корпоративных клиентов путем открытия кредитных линий:

1) упрощение документооборота. Внедрение и ведение электронного документооборота позволяет ускорить и улучшить качество обработки данных, упростить процесс унификации документов. Чтобы достичь такого эффекта, необходимо внедрить на всех этапах работы электронные системы. Этот процесс состоит из следующих элементов:

– автоматизация процессов, заключающаяся в использовании специализированного программного обеспечения, например Loginom Decision Maker, Розничный кредитный конвейер (РКК) и ELMA365 Fintech, для автоматизации процесса подачи и обработки заявок, что позволит снизить количество ручных операций и ускорить процесс;

– переход на систему электронного документооборота (ЭСДО), которая позволит клиентам подавать документы в электронном виде, а также формировать и подписывать их с использованием электронной подписи. Для более успешного течения процесса необходимо дополнительное обучение для сотрудников банка по новым технологиям и методам работы с документами, чтобы повысить их эффективность;

– интеграция с базами данных, например, налоговых органов или системы погашения долгов, для автоматической проверки информации о корпоративном клиенте [8];

2) совершенствование процесса анализа кредитоспособности юридических лиц, которую, исходя из конъюнктуры рынка банковского кредитования, необходимо производить при помощи следующих методов:

– применение систем искусственного интеллекта для анализа финансовых показателей клиентов и оценки их кредитоспособности. Это позволит сократить время на принятие решения. Разработка специальных алгоритмов способствует выявлению закономерностей и рисков при использовании исторических данных, что позволит более точно прогнозировать вероятное поведение заемщика;

– применение больших данных и аналитики для более точной оценки финансового состояния клиента, а именно анализ транзакционных данных, поведения клиентов и рыночных тенденций;

– регулярный мониторинг конкурентной среды клиента, отрасли в целом. В комплексе с этим учет макроэкономических факторов, таких как инфляция, процентные ставки и экономические тенденции, поскольку они могут влиять на способность клиента погашать кредиты;

– акцентирование внимания нематериальным факторам, таким как репутация компании, оценка успешности маркетинга компании и ее корпоративной культуры;

3) разработка гибких условий кредитования, включая возможность изменения лимитов и сроков использования кредитной линии в зависимости

от потребностей организации. Возможность изменения лимитов кредитной линии и сроков использования предоставляет организациям необходимую оперативность и маневренность в управлении финансовыми ресурсами. В частности, внедрение механизма пересмотра кредитных лимитов, основанного на регулярном мониторинге финансовых показателей заемщика, позволяет кредитору эффективно управлять рисками и одновременно поддерживать рост бизнеса клиента;

4) разработка специализированных кредитных линий, адаптированных под специфические нужды различных отраслей, представляющая собой комплексный процесс, направленный на создание финансовых инструментов, учитывающих особенности бизнеса конкретных секторов экономики. Такой подход позволяет банкам и кредитным организациям повысить эффективность своей деятельности путем предоставления оптимальных условий кредитования, соответствующих потребностям заемщиков, и способствует развитию отдельных отраслей, стимулируя инвестиции и инновационные проекты. Специализированные кредитные линии должны разрабатываться с учетом множества факторов, включая отраслевые риски, сезонность спроса, структуру затрат предприятий, сроки окупаемости проектов и другие характеристики конкретной отрасли. Это требует глубокого анализа рынка, детального изучения бизнес-моделей компаний, оценки перспектив развития сектора и разработки гибких механизмов управления рисками. Например, для аграрного сектора могут быть предложены кредиты с длительным периодом погашения, учитывая цикличность сельскохозяйственного производства, тогда как для IT-компаний предпочтительны краткосрочные займы с возможностью быстрого привлечения средств для реализации инновационных решений;

5) обучение и повышение квалификации банковских сотрудников. Поскольку кредитные линии требуют более глубокого понимания финансовых показателей и потребностей клиентов, актуализации навыков и знаний, важно организовать регулярные тренинги, семинары и сессии переквалификации. Это позволит не только лучше разбираться в специфике работы с кредитными

линиями, но и эффективно использовать новые технологии и аналитические инструменты. Укрепление профессиональных навыков сотрудников поможет улучшить качество обслуживания и повысить доверие клиентов к банку;

б) развитие партнерств с другими финансовыми институтами и государственными структурами. Для повышения доступности кредитных линий можно рассмотреть возможность сотрудничества с другими банками, инвестиционными фондами и государственными учреждениями. Это позволит создавать совместные программы кредитования, которые будут направлены на поддержку определенных секторов экономики. Также важно наладить взаимодействие с государственными программами поддержки, что может помочь в снижении рисков для банков и компаний-клиентов;

7) совершенствование системы мониторинга и оценки эффективности кредитных линий. Внедрение специальной системы оценки результатов работы с кредитными линиями позволит не только отслеживать уровень использования кредитов, но и анализировать, как эти инструменты влияют на финансовое состояние компаний-клиентов. Регулярное проведение анализа эффективности поможет выявить сильные и слабые стороны предложений банка, а также даст возможность оперативно вносить изменения в условия предоставления кредитов;

8) упрощение процедур и прозрачность условий кредитования. Помимо разъяснения процентных ставок и комиссий, в понятие упрощения процедур также входит и четкое описание всех требований и условий, которые необходимо соблюдать. Упрощение процедуры получения кредитной линии возможно, например, за счет создания условий, при которых снизится количество необходимых для подачи заявки документов, также может увеличить интерес со стороны клиентов. Важно стремиться к максимальной прозрачности условий кредитования, чтобы компании могли легко понимать все аспекты, связанные с получением кредитной линии;

9) использование цифровых платформ для взаимодействия с клиентами. Создание онлайн-платформ, где компании могут легко подать заявку на

кредитную линию, отслеживать ее статус и получать консультации, будет способствовать улучшению клиентского опыта. Такие платформы должны обладать интуитивно понятным интерфейсом, а информация должна разъясняться доступным языком, чтобы соответствовать ожиданиям современных клиентов, которые предпочитают использовать цифровые решения для ведения бизнеса;

10) развитие программ лояльности для корпоративных клиентов играет ключевую роль в укреплении позиций банков и финансовых учреждений на рынке корпоративного кредитования. Подобные инициативы направлены на повышение привлекательности банковских продуктов и услуг, формирование устойчивых взаимоотношений между банком и клиентом, а также снижение уровня риска невозврата кредитов благодаря установлению доверительных отношений. Программа лояльности может предусматривать различные механизмы поощрения: от скидок на процентные ставки и специальных условий обслуживания для крупнейших заемщиков до накопительной системы бонусов и индивидуальных предложений для ключевых партнеров банка. Такого рода мероприятия способствуют формированию лояльной клиентской базы, увеличению объема привлеченных средств и повышению общей доходности банковского учреждения.

Кроме того, введение программ лояльности стимулирует активное использование дополнительных сервисов и продуктов банка, создавая основу для комплексного сотрудничества. Банковские организации получают возможность расширять спектр предоставляемых услуг, увеличивать долю прибыли от сопутствующих операций и развивать новые направления бизнеса, ориентированные на удовлетворение потребностей конкретного сегмента корпоративных клиентов.

В конечном итоге, совершенствование кредитования корпоративных клиентов посредством открытия кредитных линий требует комплексного подхода, включающего технологии, человеческие ресурсы и регулирование. Тщательный подход к реализации предложенных выше мероприятий может

существенно повысить эффективность кредитования и поддержать развитие как малого, так среднего и крупного бизнеса в стране.

Таким образом, комплексный подход к совершенствованию кредитования корпоративных клиентов через открытие кредитных линий может значительно улучшить финансовые условия для бизнеса, сократить риски для банков и способствовать созданию более устойчивой экономической среды в стране. В конечном итоге меры должны реализовываться в тесном взаимодействии с действующими нормативными актами и с учетом специфики не только отечественного, но и регионального рынка. Это позволит повысить эффективность кредитования и способствует общему экономическому развитию.

Корпоративное кредитование, особенно через открытие кредитных линий, – ключевой инструмент для стимуляции экономического роста и улучшения финансовой устойчивости предприятий. Кредитные линии предлагают компаниям гибкость в управлении финансами, снижая риски и административные затраты для банков.

Для повышения эффективности кредитования необходимо внедрение электронного документооборота, использование технологий искусственного интеллекта для анализа кредитоспособности, адаптация условий кредитования и развитие партнерств с другими финансовыми институтами. Также важны прозрачность условий кредитования и создание цифровых платформ для взаимодействия с клиентами.

Комплексный подход к совершенствованию кредитования корпоративных клиентов с учетом предложенных мер может значительно улучшить условия для бизнеса и укрепить экономическую среду. Реализация этих мер в соответствии с действующими нормативными актами позволит повысить эффективность кредитования и поддержать общее экономическое развитие.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основе общего анализа теорий, концепций и терминологии в рамках изучения данной тематики было сформулировано понятие кредитной линии и раскрыт ее смысл. Кредитная линия представляет собой форму долгосрочного кредитования, при которой заемные средства предоставляются клиенту частями (траншами) на протяжении определенного периода. Данная форма кредитования дает заемщику возможность использовать деньги в пределах установленной в соглашении с банком суммы. Кроме того, клиент может воспользоваться кредитом на более гибких условиях. Процентная ставка не взимается, если заемные средства не используются. Погашение долга происходит после получения займа. Оформление кредитной линии осуществляется один раз, что требует от заемщика меньшего количества документов по сравнению с традиционным кредитом.

В ходе написания данной курсовой работы были выполнены следующие задачи:

- изучить понятие, сущность и значение кредитных линий как метода кредитования,
- сформулировать особенности кредитования корпоративных клиентов,
- изучить кредитные линии для кредитования корпоративных клиентов,
- составить организационно-экономическая характеристика ООО «РВК-Тихорецк»,
- рассмотреть возможный вариант кредитной линии ООО «РВК-Тихорецк»,
- разработать мероприятия по совершенствованию кредитования корпоративных клиентов путем открытия кредитных линий.

Объектом исследования был выбран «РВК-Тихорецк», являющийся обществом с ограниченной ответственностью, которое имеет сложную организационную структуру.

Анализ финансового состояния ООО «РВК-Тихорецк» показал

смешанные результаты. С одной стороны, отмечен рост основных средств, внеоборотных активов и нераспределенной прибыли, что говорит о увеличении имущественного потенциала и прибыльности. С другой стороны, снижение нематериальных активов и колебания запасов указывают на возможные проблемы с эффективностью активов. Предприятие находится на стадии развития, но нуждается в оптимизации управления активами и обязательствами для обеспечения долгосрочной финансовой стабильности.

Кредитная линия представляется необходимым инструментом для ООО «РВК-Тихорецк», который поможет компании эффективно справиться с текущими финансовыми вызовами и обеспечить устойчивый рост в будущем.

На данный момент можно выделить целый ряд мер, который может способствовать улучшению системы реализации программ кредитования корпоративных клиентов путем открытия кредитных линий:

1) упрощение документооборота. Внедрение электронных сервисов для подачи заявок на кредитные линии и документации может существенно упростить и ускорить процесс;

2) совершенствование процесса анализа кредитоспособности юридических лиц, которую, исходя из конъюнктуры рынка банковского кредитования;

3) адаптация условий кредитования;

4) разработка специализированных продуктовых линий и создание кредитных линий, адаптированных под специфические нужды различных отраслей (например, для торговли, производств и услуг).

В конечном итоге, совершенствование кредитования корпоративных клиентов посредством открытия кредитных линий требует комплексного подхода, включающего технологии, человеческие ресурсы и регулирование. Тщательная реализация предложенных мероприятий может существенно повысить эффективность кредитования и поддержать развитие бизнеса в стране.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абдилазизова, Д.Р., Фалеев, А.В. Оценка кредитоспособности заемщика в системе кредитования / Д.Р. Абдилазизова, А.В. Фалеев // Вестник науки. – 2024. – Т. 3, № 6(75). – С. 30-42. – EDN ODRNEA. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=67860518> (дата обращения: 06.03.2025). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.
2. Алексеева, Д.Г., Пыхтин, С.В. Банковское кредитование : учебник для вузов / Д.Г. Алексеева, С.В. Пыхтин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 132 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-19250-6. – URL: <https://urait.ru/bcode/562459> (дата обращения: 01.03.2025). – Режим доступа: Образовательная платформа Юрайт. – Текст : электронный.
3. Барсуков, М.В., Почепцова, Л.А. Особенности кредитования корпоративных клиентов / М.В. Барсуков, Л.А. Почепцова // Политика, экономика и инновации. – 2022. – № 6(47). – С. 10. – EDN MTCQHC. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=54286936> (дата обращения: 06.03.2025). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.
4. Гусева, А.Ю. Экономическое содержание и особенности банковского кредита / А.Ю. Гусева // Научный Лидер. – 2024. – № 4(154). – С. 216-218. – EDN ACLUOV. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=60018466> (дата обращения: 06.03.2025). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.
5. Донецкова, О.Ю., Садыкова, Л.М., Фомина, Е.В. Современное состояние российского рынка корпоративного кредитования / О.Ю. Донецкова, Л.М. Садыкова, Е.В. Фомина // Сибирская финансовая школа. – 2022. – № 3(147). – С. 105-111. – DOI 10.34020/1993-4386-2022-3-105-111. – EDN GGQXZS. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49937160> (дата обращения: 06.03.2025). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.
6. Захаров, И.В., Тарасова, О.Н. Бухгалтерский учет и анализ : учебник

для вузов / И.В. Захаров, О.Н. Тарасова ; под ред. И.М. Дмитриевой. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 409 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-19171-4. – URL: <https://urait.ru/bcode/580576> (дата обращения: 02.03.2025). – Режим доступа: Образовательная платформа Юрайт. – Текст : электронный.

7. Иванов, В.В., Соколов, Б.И. Деньги, кредит, банки : учебник и практикум для вузов / В.В. Иванов, Б.И. Соколов ; под ред. В.В. Иванова, Б.И. Соколова. – Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 370 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-16923-2. – URL: <https://urait.ru/bcode/560633> (дата обращения: 02.03.2025). – Режим доступа: Образовательная платформа Юрайт. – Текст : электронный.

8. Корпоративное кредитование в условиях цифровизации банковского сектора : материалы III Международной научно-практической конференции (Санкт-Петербург, 19–20 марта 2020 г.) / А. А. Караваев, Л. Ю. Дорохова, А. А. Осипова ; научн. ред.: Е.А. Синцова. – Санкт-Петербург : Центр научно-информационных технологий «Астерион», 2020. – С. 278-282. – EDN XVXYZJ. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42613615> (дата обращения: 08.03.2025). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU. – Текст : электронный.

9. Леонтьев, В.Е., Бочаров, В.В., Радковская, Н.П. Корпоративные финансы : учебник для вузов / В.Е. Леонтьев, В.В. Бочаров, Н.П. Радковская. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 341 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-17390-1. – URL: <https://urait.ru/index.php/bcode/560233> (дата обращения: 04.03.2025). – Режим доступа: Образовательная платформа Юрайт. – Текст : электронный.

10. Леонтьев, В.Е., Бочаров, В.В., Радковская, Н.П. Финансирование и кредитование предприятий : учебник для вузов / В.Е. Леонтьев, В.В. Бочаров, Н.П. Радковская. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 183 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-17392-5. – URL: <https://urait.ru/bcode/568659> (дата обращения: 22.05.2025). – Режим доступа:

Образовательная платформа Юрайт. – Текст : электронный.

11. Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности : официальный сайт. – 2025. – URL: <https://bo.nalog.ru> (дата обращения: 06.03.2025). – Текст : электронный.

12. Банк России : официальный сайт. – 2025. – URL: https://cbr.ru/banking_sector/likvidbase/perechen-normativnykh-aktov/ (дата обращения: 06.03.2025). – Текст : электронный.

13. ООО «РВК-Тихорецк» : официальный сайт. – 2025. – URL: <https://tikhoretsk.rosvodokanal.ru> (дата обращения: 06.03.2025). – Текст : электронный.

14. Пацера, А.О., Столбовская, Н.Н. Проблемы и перспективы развития кредитования корпоративных клиентов коммерческими банками в России / А.О. Пацера, Н.Н. Столбовская // Научный электронный журнал Меридиан. – 2020. – № 2(36). – С. 585-587. – EDN KUDVCI. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41803803> (дата обращения: 06.03.2025). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.

15. Пеганова, О.М. Банковское дело : учебник для вузов / О.М. Пеганова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 538 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-18112-8. – URL: <https://urait.ru/bcode/560552> (дата обращения: 22.05.2025). – Режим доступа: Образовательная платформа Юрайт. – Текст : электронный.

16. Прудий, Т.В., Федотова, С.В. Актуальные проблемы кредитования корпоративных клиентов / Т.В. Прудий, С.В. Федотова // Аллея науки. – 2020. – Т. 1, № 12(51). – С. 120-124. – EDN DTIXVG. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44741060> (дата обращения: 06.03.2025). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.

17. Банковское кредитование в условиях экономической нестабильности : тезисы XLIX Самарской областной студенческой научной конференции (Самара, 10–21 апреля 2023 г.) / И. Р. Сафиуллин, О. Г. Савинов. – Санкт-Петербург : ООО «Эко-Вектор», 2023. – С. 163-164. – EDN XVBSGA. – URL:

<https://www.elibrary.ru/item.asp?id=54911264> (дата обращения: 08.03.2025). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU. – Текст : электронный.

18. Сущность, функции кредита. Виды процентных ставок кредитного рынка : материалы двадцать первой Всероссийской научно-практической конференции «Современные проблемы горно-металлургического комплекса. Наука и производство» (Старый Оскол, 29 ноября 2024 г.) / Н. Г. Силкина, К. К. Битюцких. – Старый Оскол : Национальный исследовательский технологический университет «МИСИС», 2024. – С. 411-419. – EDN CMSQAV. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=75215364> (дата обращения: 08.03.2025). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU. – Текст : электронный.

19. Сотникова, Л.Н., Королева, О.В., Рева, А.А. Тенденции и проблемы осуществления пассивных операций коммерческих банков России / Л.Н. Сотникова, О.В. Королева, А.А. Рева // Современная экономика: проблемы и решения. – 2024. – № 11(179). – С. 133-145. – DOI 10.17308/meps/2078-9017/2024/11/133-145. – EDN EYUHAQ. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=75221451> (дата обращения: 06.03.2025). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.

20. Стародубцева, Е.Л. Оценка эффективности управления кредитными операциями как фактор развития банковской деятельности / Е.Л. Стародубцева // Вестник Инновационного Евразийского университета. – 2023. – № 1(89). – С. 99-110. – DOI 10.37788/2023-1/99-110. – EDN ROCUMH. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=50462455> (дата обращения: 06.03.2025). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.

21. Тенденции и инструменты развития банковского корпоративного кредитования в условиях трансформации экономики : сборник материалов XIX Международного конгресса (Международной научно-практической конференции) «Роль бизнеса в трансформации общества — 2024» (Москва, 08–14 апреля 2024 г.) / И. А. Сударикова. – Москва : Московский финансово-

промышленный университет «Синергия», 2024. – С. 81-87. – EDN SFPKBL. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=70355654> (дата обращения: 08.03.2025).

22. Кружкова, Т.И., Смирнова, И.Ю., Ручкин, А.В. Теоретические аспекты банковского кредитования: сущность кредита, функции, принципы, виды / Т.И. Кружкова, И.Ю. Смирнова, А.В. Ручкин // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2023. – № 11-2. – С. 225-229. – DOI 10.17513/vaael.3080. – EDN JXEARJ. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=55172058> (дата обращения: 06.03.2025). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.

23. Современные кредитные продукты коммерческих банков : материалы VIII Всероссийской с международным участием интернет-конференции студентов, магистрантов и аспирантов «Актуальные проблемы экономики и управления: теория и практика» (Донецк, 18 марта 2024 г.) / В. С. Терещенко. – Донецк : Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского, 2024. – С. 247-252. – EDN JKMPDQ. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=73799285> (дата обращения: 08.03.2025). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU. – Текст : электронный.

24. Тимошинин, В.Р. Особенности кредитования юридических лиц с использованием кредитных линий / В.Р. Тимошинин // Экономика и предпринимательство. – 2020. – № 6(119). – С. 780-783. – DOI 10.34925/EIP.2020.119.6.162. – EDN DKAQMC. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42998968> (дата обращения: 06.03.2025). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.

25. Дицуленко, О.И., Посная, Е.А., Черкашина, Е.Ю., Юрченко, Н.В. Условия снижения объемов невозвратности кредитов / О.И. Дицуленко, Е.А. Посная, Е.Ю. Черкашина, Н.В. Юрченко // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2023. – № 6(99). – С. 105-110. – DOI 10.37493/2307-907X.2023.6.12. – EDN WGKASS. – URL:

<https://www.elibrary.ru/item.asp?id=64012799> (дата обращения: 06.03.2025). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.

26. Чернова, И.И., Балашова, Е.А., Лобачева, Е.В. Проблемы организации процесса кредитования юридических лиц и пути их решения / И.И. Чернова, Е.А. Балашова, Е.В. Лобачева // Вестник Московского государственного университета технологий и управления имени К.Г. Разумовского (Первый казачий университет). Серия прикладных научных дисциплин. – 2024. – № 2. – С. 76-86. – DOI 10.69540/2949-4079.2024.29.15.001. – EDN YCWSUB. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=67855841> (дата обращения: 06.03.2025). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.