



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

филиал в г.Туапсе

Кафедра «Экономики и управления»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

На тему «Анализ и оценка экономического содержания потребительского кредитования (на примере Центрального отделения Сбербанка № 1806)»

Исполнитель Лозова Татьяна Сергеевна

Руководитель кандидат экономических наук Майборода Евгений Викторович

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой _____

доктор экономических наук, профессор

Темиров Денилбек Султангириевич

« ____ » _____ 2017 г.

Туапсе
2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	4
Глава 1 Теоретические основы формирования системы потребительского кредитования	7
1.1 Понятие, сущность и значение системы потребительского кредитования	7
1.2 Методика формирования системы потребительского кредитования в банковской сфере	9
1.3 Особенности рынка потребительского кредитования в Российской Федерации	14
Глава 2 Анализ и оценка экономического содержания потребительского кредита в Центральном отделении Сбербанка № 1806.....	21
2.1 Организационно-экономическая характеристика Центрального отделения Сбербанка № 1806	21
2.2 Анализ и оценка экономического содержания потребительского кредитования на исследуемом объекте.....	28
Глава 3 Мероприятия по совершенствованию экономического содержания потребительского кредитования Центрального отделения Сбербанка № 1806	41
Заключение.....	48
Список использованной литературы.....	51

Введение

Главная задача банка – это забота о своих клиентах, которая выражается в том, что разработанная система кредитования населения обусловлена его целями и направлена, прежде всего, на создание условий для реализации потребностей каждого гражданина в таких вопросах, как приобретение, строительство и реконструкция жилья, обучение, приобретение мебели, бытовой техники и многое другое.

Внедрение новых кредитных продуктов имеет целью привлечение большого количества клиентов и удовлетворение потребностей различных слоев населения.

Экономическая стабилизация и рост реальных денежных доходов населения позволил банку в истекшем году предложить клиентам привлекательные условия предоставления кредитов и существенно упростить технологию их получения.

Кредитные операции – самая доходная статья банковского бизнеса. За счет этого источника формируется основная часть чистой прибыли, отчисляемой в резервные фонды и идущей на выплаты дивидендов акционерам банка.

Банки предоставляют кредиты различным юридическим и физическим лицам из собственных и заемных ресурсов.

Средства банка формируются за счет клиентских денег на расчетных, текущих, срочных и иных счетах; межбанковского кредита; средств, мобилизованных банком во временное пользование путем выпуска долговых ценных бумаг и т.д.

Актуальность данной темы заключается в том, что кредитование населения является одной из перспективных в сфере предоставляемых банком услуг, которая с каждым годом должно получать наибольшее распространение и развитие.

Объект исследования - Центральное отделение Сбербанка № 1806.

Предметом исследования является экономическое содержание потребительского кредитования.

Целью данного исследования является анализ и оценка экономического содержания потребительского кредитования в Центральном ОСБ № 1806.

Сущность потребительского кредита заключается в предоставлении денег либо товаров, услуг в долг с рассрочкой платежа по целевому назначению на условиях возвратности и срочности. И главная его роль в перераспределении капитала между отраслями народного хозяйства, стимулируя эффективность труда, ускорения Сбергательный банк Российской Федерации является одним из крупнейших банков страны и по ряду экономических показателей занимает ведущие позиции в кредитной системе. На него приходится свыше 30 процентов суммарных банковских брутто – активов.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи:**

- изучить особенности организации потребительского кредитования в РФ;
- рассмотреть современные развития потребительского кредитования;
- проанализировать экономическое содержание потребительского кредита;
- предложить мероприятия по совершенствованию экономического содержания потребительского кредитования на исследуемом объекте.

Структура работы:

В первой главе рассмотрена сущность кредитования потребительских нужд населения и его роль в развитии современной экономики. Во второй главе проведена оценка современного состояния кредитования населения в Центральном отделении Сбербанка № 1806. В третьей главе предложены мероприятия по совершенствованию экономического содержания системы потребительского кредитования в Центральном отделении Сбербанка № 1806.

Теоретической основой исследования послужили труды ученых и ведущих специалистов-практиков России и развитых западных стран.

Информационной базой исследования послужили статистические

сборники, специальная литература, нормативная информация, а также теоретические и практические материалы, опубликованные в экономической литературе и периодической печати.

Были рассмотрены вопросы связанные с потребительским кредитования таких авторов как: Лаврушин И.О., Колесникова В.И., Гумаков К.И., Васин М.Е., Коробов Ю.Л., Рубин Ю.Б.

С целью подробного изложения данной темы мною, кроме банковских материалов была использована научная и периодическая литература различных авторов, публикующие свои статьи в книгах, журналах, учебных пособиях, отражающая суть исследования данной проблемы на современном уровне.

Общий объем работы 51 печатный лист, количество иллюстраций - 14 таблиц и 1 рисунок.

Глава 1 Теоретические основы формирования системы потребительского кредитования

1.1 Понятие, сущность и значение системы потребительского кредитования

Понятие потребительского, или личного кредита существовало еще в VI в. до нашей эры, в частности на территории современного Израиля. До царя Соломона иудеи использовали личный кредит, т.е. за долги отправлялись в долговое рабство. Царь Соломон запретил такое рабство и обратил личную ответственность в имущественную. Он издал закон, по которому должник теперь отвечал перед кредитором своим имуществом, а не личной свободой. На земле должника ставили столб, на котором было написано, что его имущество принадлежит кредитору в обеспечение определенной суммы, и таким образом уведомляли всех вокруг, что данное имущество заложено. Столбы с такими надписями стали называть ипотекой от греческого «*hypotheke*», что означает «залог, заклад».

Первые кредиты в истории человечества вызывались, как правило, нуждой, а не возможностью получить дополнительную прибыль. Как только люди начали выращивать что-то на земле, они сразу столкнулись с периодическими неурожаями; которые могли оставить без еды на весь год. Здесь и появляются первые кредиты: если отдельному крестьянину не хватало собранного урожая, он шел к более богатому соседу и просил одолжить определенную сумму денег до следующего урожая.

Кроме того, первые формы кредитов и процентов имели, конечно же, натуральный характер (разновидность бартера). Крестьянин занимал один мешок зерна, а возвращал полтора или два. Таким образом, кредит опередил появление и рыночного хозяйства, и денег. Конечно, ничто не могло гарантировать, что человек, уже попавший в затруднительное положение, сможет не только поправить свои дела, но еще и достать излишек, чтобы отдать долг. Как писал один историк хозяйства, брать проценты при этих условиях

значит падающего подтолкнуть. Если человек не мог отдать долг, он мог лишиться своего имущества. Если у него было нечего взять, он отправлялся отрабатывать долг на поле или на двор к своему кредитору, собственно, уходил в долговое рабство. Конечно, подобное явление не вызывало одобрения в обществе. Одним из первых борцов против него стала церковь [16, с.54].

Основным источником аргументов священников в осуждении процента была Библия. В Евангелии от Луки написано: «...взаимы давайте, не ожидая ничего...» (VI, 35). Это означает, что кредитор не должен просить ни процентов, ни возврата самой ссуды. К этому добавлялось учение о проценте древнегреческого мыслителя Аристотеля (чью философию средневековая церковь пыталась совместить с христианством). Согласно Аристотелю, процент является противоестественной формой дохода, так как «деньги не могут рождать деньги»

И, кроме того, церковь пыталась найти некие рациональные доказательства неестественности процента. Одним из аргументов был, например, следующий: поскольку отданные в долг деньги возвращаются кредитору обратно в целости, процент является платой за время, а время нельзя продавать, так как оно принадлежит Богу. Пользуясь своей властью, церковь пытается покончить с процентом «сверху». В 1179 г. папа Александр III запрещает процент под страхом лишения причастия. В 1274 г., папа Григорий X применяет более строгое наказание - изгнание из государства, В 1311г. папа Климент V вводит в качестве наказания отлучение от церкви.

К концу средних веков государство, наконец, перестает бороться против любой формы кредитов и пытается не допустить ростовщичества регулированием высоты процента. В 1545г. в Англии максимальной была объявлена ставка 10% в год. В 1624г, она снижена до 8%, а в 1652г. - до 6%. Другие страны действовали похожим образом. Например, в 1640г. в Нидерландах была установлена максимальная ставка процента в размере не выше 5%, во Франции в 1601г. был установлен максимальный процент 6%.

В России такой закон ввели в 1754г., а максимальный процент был тоже

равен 6%. В XVIII в. широкая волна протеста против запрещения процентов начинает постепенно разрушать общественное мнение, и в XIX в. практически везде отменяют контроль за размером процента. Однако в законодательстве многих стран остается понятие ростовщичества («эксплуатации нужды, слабости разума, неопытности или душевного возбуждения кредитующегося») и уголовная ответственность за него.

1.2 Методика формирования системы потребительского кредитования в банковской сфере

Потребительскими кредитами в нашей стране называют кредиты, предоставляемые населению. При этом потребительский характер кредита определяется целью (объектом кредитования) предоставления кредита.

В России к потребительским кредитам относят любые виды кредитов, предоставляемых населению, в том числе кредиты на приобретение товаров длительного пользования, ипотечные кредиты, кредиты на неотложные нужды и прочие. Он дает возможность совершить акт покупки товаров в то время, когда процесс накопления сбережений для их приобретения уже не завершен, а у отдельных категорий населения и не был начат в связи с относительно низким уровнем доходов. Поэтому потребительский кредит разрешает две группы противоречий (с позиции конечного потребителя):

- между сравнительно высокими ценами на товары длительного пользования и текущими доходами населения,
- между денежными накоплениями у одной группы населения и необходимостью их использования у другой.

Потребительский кредит в определенной мере способствует относительному выравниванию уровней жизни лиц с неодинаковыми доходами, сокращает разрыв между уровнем и структурой потребления различных социальных слоев и групп населения.

В качестве заемщика выступает население, а предоставляют основную

часть потребительского кредита банковские учреждения. При получении потребительского кредита еще есть, как правило, посредник или посредствующее звено между кредитором и заемщиком, например, таким звеном являются торговые организации, продающие товары в кредит. Они кредитуют население (потребительский кредит в товарной форме), но сами пользуются кредитами банка, как для приобретения товаров, так и для последующего кредитования населения. Посредствующим звеном при предоставлении потребительского кредита выступает предприятие или организация, где работает заемщик. В данном случае субъекты хозяйствования могут брать на себя обязательства по регулярному взысканию задолженности по потребительскому кредиту и возврату его банку, а также оказывать содействие своим работникам – получателям потребительского кредита в оформлении необходимой документации для его получения (в конкретных случаях). Организации имеют также право предоставлять материальную помощь отдельным категориям работников при выплате задолженности по потребительскому кредиту.

В отличие от российской трактовки потребительские кредиты в западной банковской практике определяют несколько иначе, а именно: потребительскими называют кредиты, предоставляемые частным заемщикам для приобретения потребительских товаров и оплаты соответствующих услуг [21, с.36].

Классификация потребительских кредитов, заемщиков и объектов кредитования может быть проведена по ряду признаков, в том числе по типу заемщика, видам обеспечения, срокам погашения, методам погашения, целевому направлению использования, объектам кредитования, объему и т.д. (табл. 1.1).

Оформить потребительский кредит можно как в банке, так и непосредственно в магазине. На сегодняшний день население берет кредиты, как в банках, так и в магазинах. Но по наблюдениям российских банков более половины кредитов выдаются в магазинах, потому что это намного удобнее –

кредит берется непосредственно при возникновении потребности в нем.

Таблица 1.1

Классификация потребительских кредитов [23, с.19]

1) По направлениям использования (объектам кредитования)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ на неотложные нужды; ✓ под залог ценных бумаг; ✓ строительство и приобретение жилья; ✓ капитальный ремонт индивидуальных жилых домов, их газификацию и присоединение к сетям водопровода и канализации.
2) По срокам кредитования потребительские кредиты	<ul style="list-style-type: none"> ✓ краткосрочные (сроком от 1 дня до 1 года); ✓ среднесрочные (сроком от 1 года до 3–5 лет); ✓ долгосрочные (сроком свыше 3–5 лет).
3) По субъектам кредитной сделки (по облику кредитора и заемщика)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ банковские потребительские кредиты; ✓ кредиты, предоставляемые населению торговыми организациями; ✓ потребительские кредиты кредитных учреждений небанковского типа (ломбарды, пункты проката, кассы взаимопомощи, кредитные кооперативы, строительные общества, пенсионные фонды и т.д.); ✓ личные или частные потребительские кредиты, предоставляемые частными лицами; ✓ потребительские кредиты, предоставляемые заемщикам непосредственно на предприятиях и в организациях, в которых они работают.
4) По способу предоставления	<ul style="list-style-type: none"> ✓ целевые ✓ нецелевые (на неотложные нужды, овердрафт и т.д.).
5) По обеспечению	<ul style="list-style-type: none"> ✓ необеспеченные (бланковые); ✓ обеспеченные (залогом, гарантиями, поручительствами, страхованием).
6) По методу погашения	<ul style="list-style-type: none"> ✓ кредиты, погашаемые единовременно; ✓ кредиты с рассрочкой платежа.
7) По методу взимания процентов	<ul style="list-style-type: none"> ✓ кредиты с удержанием процентов в момент ее предоставления; ✓ кредиты с уплатой процентов в момент погашения кредита; ✓ кредиты с уплатой процентов равными взносами на протяжении всего срока пользования (ежеквартально, один раз в полугодие или по специально оговоренному графику).
8) По характеру кругооборота средств	<ul style="list-style-type: none"> ✓ на разовые; ✓ возобновляемые (револьверные, ролloverные).

В целом представленная в табл. 1.1 классификация отражает многообразие потребительских кредитов, но не исчерпывает всех возможных критериев классификации, поэтому ее можно продолжить в зависимости от других признаков. Поэтому, в настоящее время, в магазинах появляется все

больше и больше представителей банков. В одном магазине может быть от одного до нескольких представителей различных банков, выдающих кредит (в зависимости от размера магазина), но в большинстве случаев в одном магазине работает один представитель банка, с которым заключен договор у торговой организации.

Для этого клиент должен пройти несколько этапов. Так процесс банковского кредитования можно разделить на несколько этапов, на каждом из которых уточняются характеристики ссуды, способы ее выдачи, использования и погашения: рассмотрение кредитной заявки и собеседование с заемщиком, изучение кредитоспособности клиента, подготовка и заключение кредитного договора, выдача кредита и кредитный мониторинг.

Если кредит оформляется непосредственно в магазине, то процесс получения кредита в этом случае выглядит следующим образом: вы выбираете понравившийся вам товар и выписываете товарный чек на него.

При рассмотрении кредитной заявки клиенту необходимо предоставить общегражданский паспорт и один из следующих дополнительных документов, таких как загранпаспорт, водительское удостоверение, ИНН, военный билет, страховое свидетельство пенсионного страхования, полис ОМС или справка формы 2НДФЛ.

Если кредит берется с определенной целью (например, образовательный кредит) то необходимо предоставить в банк документы, подтверждающие оказание данной услуги (например, договор о подготовке специалиста). Так же для получения кредита на крупную сумму банк может потребовать справку из психоневрологического диспансера. После чего консультант банка, предложит заполнить анкету, в которой банк поинтересуется о семейном положении, количестве детей и данных о супруге, об образовании и социальном статусе, о среднемесячном доходе вашей семьи и других данных о вас. После заполнения консультант отправляет анкету клиента в банк для дальнейшего рассмотрения. В случае положительного ответа клиенту будет предложено заключить кредитный договор.

Если кредит оформляется в банке, клиент приходит в банк и обращается к кредитному инспектору. У которого также заполняет анкету, предоставляет необходимый комплект документов и ждет решения банка, сможет ли он предоставить кредит, и на какую сумму.

Кредитоспособность клиента коммерческого банка – это способность полностью и в срок рассчитываться по своим долговым обязательствам. Цели и задачи анализа кредитоспособности заключаются в определении способности заёмщика своевременно и в полном объёме погасить задолженность по кредиту, степени риска, которую банк готов взять на себя; размера кредита, который может быть предоставлен и условий его предоставления.

Всё это обуславливает необходимость оценки банком не только платёжеспособности клиента на определённую дату, но и прогноза его финансовой устойчивости на перспективу.

Объективная оценка финансовой устойчивости заёмщика и учёт возможных рисков по кредитным операциям позволит банку эффективно управлять кредитными ресурсами и получать прибыль.

Оценка кредитоспособности клиента проводится в кредитном отделе банка на основе информации, характеризующей способность клиента получать доход, достаточный для своевременного погашения кредита, наличие у заёмщика имущества, которое при необходимости может служить обеспечением выданного кредита и т.д.

Кроме того, банковский работник обязан анализировать рыночную конъюнктуру, тенденции её изменения, риски, которые испытывают банк и его клиент и прочие факторы.

При анализе кредитоспособности используются различные источники информации, так как сведения, полученного непосредственно от клиента, сведения с места работы, места жительства, сведения о клиенте, имеющемся в архиве банка и т.д. Платежеспособность заемщика в России можно рассмотреть на примере метода используемого многими крупными банками. Платежеспособность заемщика определяется по следующей формуле:

$$P = D_{\text{ч}} * K * T \quad (1.1)$$

где, $D_{\text{ч}}$ – среднемесячный чистый доход за 6 месяцев за вычетом всех обязательных платежей;

K – коэффициент в зависимости от величины $D_{\text{ч}}$, T – срок кредитования (в месяцах);

Если у кредитного инспектора имеются сомнения в отношении сохранения уровня доходов заемщика в течение предполагаемого срока кредита (например, при неустойчивом финансовом положении организации, в которой работает заемщик, наличии в сумме дохода разовых негарантированных выплат и т.д.). Величина $D_{\text{ч}}$ может быть скорректирована в сторону уменьшения с соответствующими пояснениями в заключение кредитного инспектора [26, с.99]. Если в течение предполагаемого срока кредита заемщик вступает в пенсионный возраст, то его платежеспособность определяется следующим образом:

$$P = D_{\text{ч}1} * K_1 * T_1 + D_{\text{ч}2} * K_2 * T_2 \quad (1.2)$$

При расчете платежеспособности из дохода вычитаются все обязательные платежи – подоходный налог, взносы, алименты, компенсация ущерба, погашение задолженности и уплата процентов по другим кредитам, сумма обязательств по предоставленным поручительствам, выплаты в погашение стоимости приобретенных в рассрочку товаров. Для этой цели каждое обязательство по предоставленному поручительству принимается в размере 50% среднемесячного платежа по соответствующему основному обязательству.

1.3 Особенности рынка потребительского кредитования в Российской Федерации

Одним из наиболее динамично развивающихся сегментов рынка

банковских услуг является потребительское кредитование, сегодня темпы роста потребительского кредитования опережают все другие сегменты рынка банковских услуг. По данным центра развития, на конец 2014 г. размер банковской задолженности физических лиц приблизился к 40 млрд. долл. США. В этой связи перед каждым банком стоит проблема эффективной организации ритейла. Зарубежный опыт свидетельствует о том, что кредитование населения оказывает большое влияние не только на банковскую систему, но на экономику в целом. Так, с одной стороны, развитие потребительского кредитования явилось одним из факторов, способствовавших оживлению экономики Южной Кореи после кризиса 1997-1998гг.

С другой стороны, негативные явления в экономиках Германии и Японии в 2002г. во многом были вызваны трудностями, связанными с ростом просроченной задолженности. За последние годы рынок потребительского - кредитования России вырос в несколько раз. Объем кредитов, выданный физическим лицам в рублях, увеличился с 10 591 млн. руб. в январе 2009 г., до 3,6 трлн. руб. в январе 2014 г. Таким образом, высокие темпы роста потребительского кредитования в России сохраняется и в течение 2014-2015 г., а общий объем рынка может удвоиться.

Росту рынка потребительских кредитов будут способствовать ряд факторов, в числе которых продолжающийся рост экономики страны, сопровождаемый ростом доходов населения, появление на рынке новых игроков и новых кредитных продуктов и, как следствие, снижение ценовых условий кредитования. Такому стремительному росту способствует ряд факторов (рис. 1.1).

Во-первых, рост доходов населения, стимулирующий потребительскую активность. По данным Банка России, денежные доходы населения за 7 лет выросли более чем в 7 раз (с 1776 млрд. руб. – на 1 января 2007 г. до 13 552,5 млрд. руб. – на 1 января 2015 г.).

Данная тенденция на фоне благоприятной экономической ситуации предоставила возможность населению планировать свои будущие поступления

и расходы. В связи с этим стал расти спрос на более капиталоемкие товары и услуги, например, приобретение недвижимости.

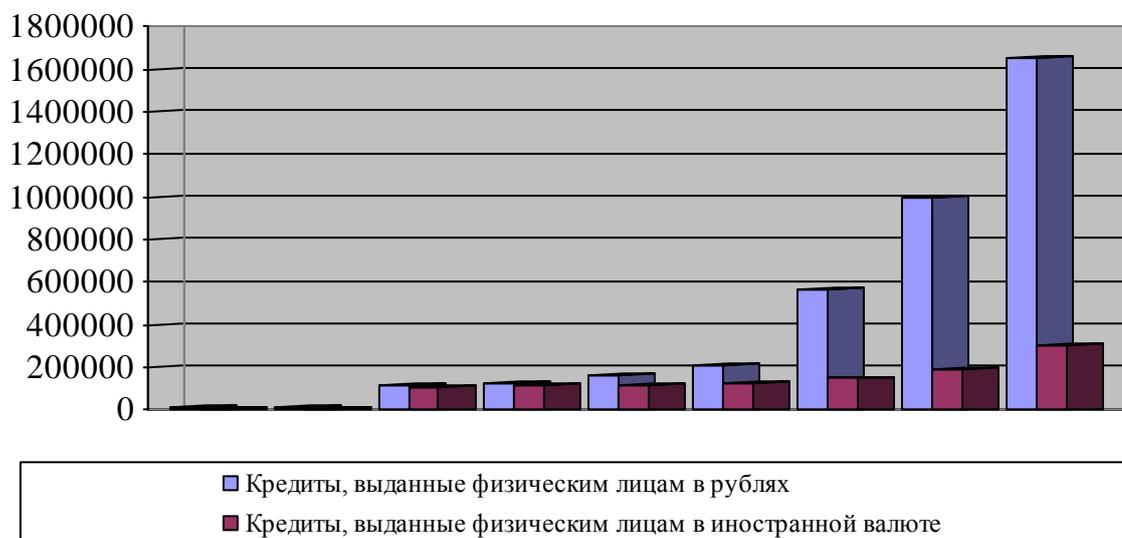


Рис. 1.1. Кредиты, предоставляемые физическим лицам в рублях и иностранной валюте в РФ [23, с.20]

Во-вторых, потребительское кредитование в настоящее время является одним из наиболее доходных сегментов рынка банковских операций. После кризиса спекулятивных инструментов (ГКО-ОФЗ) банки стали искать другие доходные рынки. Маржа в секторе кредитования физических лиц, несмотря на снижение (с 16-17% в конце 2014 г. до 13% в середине 2015 г.) продолжает оставаться выше, чем в других сегментах на 6 - 8 %.

В-третьих, увеличение кредитного потенциала банковской системы. Кредитный потенциал представляет собой способность ресурсной базы сохранять и увеличивать объемы кредитных вложений. Рассмотрим показатели деятельности кредитных организаций за период с 01.01.2014 г. по 01.04.2015 г. (табл. 1.2). За анализируемый период, благодаря экономической стабильности, увеличению прибыли предприятий и организаций, росту доходов населения и введению закона о страховании вкладов, значительно выросли объемы депозитов юридических лиц (в 3,5 раза) и вкладов физических лиц (более чем в 1,5 раза).

Росту рынка потребительского кредитования способствовало также и снижение уровня процентных ставок.

Среднее снижение ставки по кредитам срочностью до 1 года в рублях составило в 2014 г. примерно 3%. В то же время стоимость долгосрочных кредитов, напротив, выросла на 90 банковских процента, составив порядка 17% годовых.

Наибольшее снижение процентных ставок наблюдалось по кредитам срочностью от 3 до 6 мес., которое составило порядка 4,5%.

Росту рынка потребительского кредитования способствовало также и снижение уровня процентных ставок.

Широкого распространения пока не получили коллекторские агентства. В российских банках проблемы просроченной задолженности решается в основном юридическими службами и службами безопасности. В то же время в США в настоящее время не один банк самостоятельно не работает с должниками, этим занимаются 6,5 тыс. коллекторских агентств, которые расположены по всей стране [26, с.100].

В то же время необходимо отметить, что рынок потребительского кредитования в России только находится на пути к нормальному функционированию. Существует целый ряд причин, препятствующих его развитию.

Бюро кредитных историй (БКИ) начали действовать только в 2005г. Так же многими банками еще не решены технические вопросы по взаимодействию с БКИ.

В связи с этим ожидать снижение процентных ставок по кредитам на основании кредитных историй следует только через несколько лет, когда БКИ накопят значительный объем данных, и будет отработано совместное взаимодействие между банками.

Во-первых, пробелы в законодательной и нормативной базах. Фактически законодательная база оказалась не готова к буму потребительского кредитования. Закон о бюро кредитных историй был принят только в 2004 г.

Таблица 1.2

**Показатели деятельности кредитных организаций России, млрд.
руб. [23, с.21]**

Показатель	01.01.14	01.01.15	01.04.15	Изменение за исследуемый период
Активы				
Денежные средства, драгметаллы и камни	368,5	501,7	412,9	44,4
Счета в Банке России	955,6	1294,7	1056,8	101,2
Корреспондентские счета в банках	398,2	413,3	341,2	-57
Ценные бумаги, приобретенные банками	1745,4	2250,6	2252,5	507,1
в т.ч. долговые обязательства РФ	1251,4	1541,4	1563,9	312,5
Прочее участие в уставных капиталах	18,8	25,2	26,7	7,9
Ссудная задолженность	9466,2	14288,6	16110,9	6644,7
Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	334,9	434,8	467,1	132,2
Использование прибыли	90,9	122,7	154,5	63,6
Прочие активы	369,0	489,6	500,8	131,8
Всего активов	13963,5	20125,1	21323,4	7359,9
Пассивы				
Фонды и прибыль банков	1783,0	2809,2	2946,1	1163,1
Кредиты, депозиты и иные привлеченные средства, полученные кредитными организациями от ЦБ РФ	13,8	34,0	147,1	133,3
Счета банков	144,3	194,4	179,1	34,8
Кредиты, депозиты и иные средства, полученные от других банков	1730,5	2807,4	2999,2	1268,7
Средства клиентов	8626,2	12252,3	12896,2	4270
в т.ч. депозиты юридических лиц	2146,7	3520,0	6311,7	4165
вклады физических лиц	3809,7	5159,2	5313,6	4503,9
Прочие пассивы	706,9	915,3	1029,6	322,7
Всего пассивов	13963,5	20125,1	21323,4	7353,9

Ряд законодательных и нормативных актов находится только на стадии разработки и рассмотрении:

- это закон о потребительском кредитовании, в котором предписывается банкам информировать клиентов обо всех расходах, связанных с кредитом; запрещаются штрафы за досрочное погашение кредита; предусматривается для заемщика отсрочка по платежам в ряде случаев; право заемщика в течение недели после подписания договора отказаться от кредита;
- закон о банкротстве физических лиц, в котором определяется порядок банкротства должника, сроки рассрочки для уплаты долга, меры, предпринимаемые к заемщикам-банкротам;
- поправки в законодательные и нормативные акты, позволяющих

Банку России принимать меры воздействия к банкам, скрывающим реальный уровень просроченной задолженности: от требования пересчета резерва на возможные потери по ссудам до исключения банка из системы страхования вкладов.

Во-вторых, отсутствует развитая инфраструктура рынка потребительского кредитования (кредитные брокеры, коллекторские агентства, бюро кредитных историй). В настоящее время деятельность кредитных брокеров фактически не регулируется, что привело к появлению большого числа «черных» брокеров. Только в последнее время стали предприниматься ввести добровольную сертификацию брокеров под эгидой профессиональной общественной организации.

По мнению экспертов, результаты работы коллекторских агентств и БКИ по предотвращению и борьбе с просроченной задолженностью будут заметны не ранее, чем через 2-3 года.

В-третьих, отсутствие во многих банках эффективных скоринговых методов. Скоринг выделяет те характеристики, которые наиболее тесно связаны с кредитоспособностью индивидуальных заемщиков, поэтому важно обеспечить правильный отбор таких характеристик и определить соответствующие им весовые коэффициенты. Кроме того, отличительная черта скорингового метода состоит в том, что он должен применяться не по шаблону, а разрабатываться самостоятельно каждым банком исходя из особенностей, присущих ему, учитывая традиции страны, изменения социально-экономических условий и т.д. Прежде чем широко внедрять скоринг, каждый банк должен провести анализ эффективности действующей модели и при необходимости модифицировать набор характеристик и шкалу их числовых оценок.

В-четвертых, отсутствие у населения «финансовой идентичности». У граждан пока не сложилось четкого представления о том, как должен себя вести заемщик. Отсутствует понимание, что негативная кредитная история может отрицательно сказаться на возможности получения кредита в

дальнейшем.

В-пятых, агрессивная кредитная политика многих коммерческих банков, которая отражается на состоянии кредитного портфеля. Рассмотрим портфели кредитов физических лиц 3-х банков (Сбербанк России, ВТБ24, Лето Банк), которые активно работают на рынке потребительского кредитования (табл. 1.3).

Таблица 1.3

Портфель кредитов физических лиц, тыс. руб. [23, с.22]

Статьи баланса	Сбербанк России	ВТБ 24	ГазпромБанк
Кредиты, предоставляемые физическим лицам на срок			
до 30 дн.	0	0	0
от 31 до 90 дн.	0	0	0
от 91 до 180 дн.	0	0	3 448 184
от 181 до 1 года	1 422 050	337 152	907 486
от 1 года до 3 лет	81 588 053	35 186 191	1 914 552
свыше 3 лет	585 273 144	294 834 160	134 719
«овердрафт»	54 793 153	31 226 309	11 346 531
Активы	7 214 894 304	248 920 730	48 279 124
Просроченная задолженность по кредитам, предоставленным гражданам	4 677 537	2 238 880	6 125 822

Сбербанк – лидер розничного кредитования, благодаря взвешенной кредитной политике (учет только официальных источников дохода, необходимость иметь поручителей для оформления кредита, активная борьба с предотвращением просроченной задолженностью и т.д.) имеет довольно низкий уровень просроченной задолженности. Банк ВТБ24 проводит более агрессивную кредитную политику, стремясь захватить свою долю на рынке потребительского кредитования. В дальнейшем можно предположить, что банк либо ужесточит условия выдачи кредитов, либо столкнется с ростом просроченной задолженности.

«Сбербанк России», благодаря чрезвычайно либеральным условиям кредитования населения достиг достаточной доли рынка, в своем сегменте, однако столкнулся с очень высоким уровнем просроченной задолженности.

Глава 2 Анализ и оценка экономического содержания потребительского кредита в Центральном отделении Сбербанка № 1806

2.1 Организационно-экономическая характеристика Центрального отделения Сбербанка № 1806

Сбербанк России является крупнейшим банком Российской Федерации и СНГ. Его активы составляют четверть банковской системы страны, а доля в банковском капитале находится на уровне 30%. По данным журнала The Banker (1 июля 2009 г.), Сбербанк занимал 38 место по размеру основного капитала (капитала 1-го уровня) среди крупнейших банков мира.

Основанный в 1841 г. Сбербанк России сегодня - современный универсальный банк, удовлетворяющий потребности различных групп клиентов в широком спектре банковских услуг. Сбербанк занимает крупнейшую долю на рынке вкладов и является основным кредитором российской экономики. По состоянию на 1 июня 2009 г., доля Сбербанка России на рынке частных вкладов составляла 50,5%, а его кредитный портфель соответствовал более 30% всех выданных в стране займов.

Сбербанк России обладает уникальной филиальной сетью и в настоящее время в нее входят 18 территориальных банков и более 19 050 подразделений по всей стране. Дочерние банки Сбербанка России работают в Казахстане, на Украине и в Белоруссии. Сбербанк нацелен занять 5% долю на рынке банковских услуг этих стран. В соответствии с новой стратегией, Сбербанк России планирует расширить свое международное присутствие, выйдя на рынки Китая и Индии. В целом планируется увеличить долю чистой прибыли, полученной за пределами России, до 5% к концу 2015 г.

Рассматривая международный вектор как важнейшую составляющую стратегии своего развития, Сбербанк России осуществляет казначейские операции на международном рынке и операции торгового финансирования, поддерживает корреспондентские отношения с более чем 220 ведущими банками мира и участвует в деятельности ряда авторитетных международных

организаций, представляющих интересы мирового банковского сообщества. Активная позиция и международный авторитет позволяют Сбербанку России наиболее полно удовлетворять внешнеэкономические запросы своих клиентов, привлекать на выгодных условиях ресурсы с мировых финансовых рынков и соответствовать лучшей практике, принятой в международном банковском сообществе.

Акции Сбербанка России котируются на российских биржевых площадках ММВБ и РТС с 1996 г. В марте 2007 г. Банк разместил дополнительный выпуск обыкновенных акций, в результате чего, уставный капитал увеличился на 12%, и было привлечено 230,2 млрд. рублей. Средний дневной объем торгов акциями Сбербанка составляет 40% объема торгов на ММВБ.

Учредитель и основной акционер Банка — Центральный банк Российской Федерации (Банк России). По состоянию на 8 мая 2009 г., ему принадлежит 60,25 % голосующих акций и 57,58% в уставном капитале Банка. Остальными акционерами Сбербанка России являются более 273 тысяч юридических и физических лиц. Высокая доля иностранных инвесторов в структуре капитала Сбербанка России (более 24%) свидетельствует о его инвестиционной привлекательности.

Надежность и безупречная репутация Сбербанка России подтверждаются высокими рейтингами ведущих рейтинговых агентств. Агентством Fitch Ratings Сбербанку России присвоен долгосрочный рейтинг дефолта в иностранной валюте «BBB», агентством Moody's Investors Service - долгосрочный рейтинг депозитов в иностранной валюте «Baa1». Кроме того, агентство Moody's присвоило Банку наивысший рейтинг по национальной шкале. В октябре 2008 г. Сбербанком была принята новая стратегия развития на период до 2016 г., в рамках которой Банк нацелен на дальнейшее развитие своих конкурентных преимуществ и создание новых областей роста. Совершенствование системы управления рисками, оптимизация расходов и реализация инициатив, направленных на повышение эффективности

деятельности, позволят Сбербанку России доказать свою устойчивость в текущих условиях нестабильности на глобальных финансовых рынках, сохранить лидерство в российской финансовой системе и стать одной из лучших мировых кредитных организаций.

Сберегательный банк России создан с целью привлечения временно свободных денежных средств населения и предприятий, и их эффективного размещения на условиях возвратности, платности, срочности, в интересах вкладчиков банка и в интересах развития народного хозяйства. По форме организации Сберегательный банк России представляет собой акционерное кредитное учреждение, осуществляющее деятельность на основе Устава (приказ Центробанка от 21.03.91 г).

Деятельность Сбербанка регулируется и контролируется Собранием акционеров, а в промежутках между собраниями - Советом банка. Исполнительным органом банка является Совет директоров, состоящий из Президента, 15-ти членов совета директоров и 4-х вице-президентов. Основным структурным элементом системы Сбербанка России выступают - отделения. Они могут иметь операционные отделы, филиалы, агентства. Возглавляются территориальные банки Сбербанка России - Председателями, назначенными президентом, а отделения банков - Управляющими, назначенными председателями.

Сбербанк России выполняет активные и пассивные операции. Пассивные операции отражают привлечение средств предприятий и населения, а активные - использование этих средств на кредитной основе. К пассивным операциям банка относятся операции: по приему и хранению вкладов населения и предприятий, выполнению расчетов граждан и предприятий по их финансовым обязательствам различного рода (платежи в бюджет, в пользу торговых, коммунальных, транспортных, общественных и иных организаций и учреждений) ; продажа и покупка государственных и иных ценных бумаг. Активные операции Сберегательного банка связаны с предоставлением кредитов банкам, организациям и населению в пределах имеющегося в его

распоряжении ресурсов. Также к активным операциям относятся все виды операций с ценными бумагами. На 1. 01. 98г совокупный объем вложений Сбербанка РФ в различные виды ценных бумаг составил около 98 трл. рублей, в том числе вложено в ГКО и ОФЗ - 8,4 трлн. рублей, в ОГСЗ - 8,4 трлн. рублей, на вексельном рынке Сбербанк по-прежнему занимает ведущее место.

Наряду с перечисленными операциями Сберегательный банк РФ выполняет следующие услуги: представляет интересы предприятий, организаций, финансовых и хозяйственных органов; осуществляет расчеты по поручениям клиентов и банков-корреспондентов их кассовое обслуживание, а также услуги по инкассации; ведет счета клиентов и банков корреспондентов; проводит операции по обмену валюты, валютные аукционы и другие валютные операции по лицензии Центрального банка России, оказывает брокерские, консультативные и другие виды услуг. Анализируя данные таблицы можно сделать вывод, что основу в структуре банковских ресурсов составляют привлеченные средства, они значительно преобладают над собственными ресурсами и представляют собой основу функционирования Банка. С каждым годом происходит прирост привлеченных средств. Что положительно влияет на финансовое положение организации.

Таблица 2.1

**Состав и структура пассивов ОАО «Центрального отделения
Сбербанка № 1806»¹**

Виды пассивов	2014		2015(на 01.10.)		2016 (план)		Изменения за три года	
	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу
ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ								
1. Средства акционеров	1 272 883	1,22	1 272 883	0,69	1 272 883	0,71	0	-0,51
2. Эмиссионный доход	508 204	0,49	508 204	0,29	508 204	0,28	0	-0,21
3. Фонды и неиспользованная прибыль прошлых лет	4 556 091	4,36	7 792 699	7,47	18 596 865	10,27	14 040 774	5,91

¹ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Продолжение таблицы 2.1

4. Прибыль (убыток) за отчетный период	4 630 670	4,42	3 829 166	3,77	12 907 391	3,26	1 276 721	-1,16
5. Расходы будущих периодов и предстоящие выплаты	-1 464 181	-1,40	-2 622 803	-1,43	-3 556 572	-1,97	2 556 572	-0,57
Всего источников собственных средств	9 503 667	9,09	17780 149	9,67	22 728 771	12,55	13 225 104	3,46
ПРИВЛЕЧЕННЫЕ СРЕДСТВА								
6. Средства кредитных организаций	40028 381	38,28	64516 333	35,10	46 480 861	25,65	6 452 480	-12,63
7. Средства клиентов (некредитных организаций) в т.ч.	39249 027	37,53	74286 223	40,42	96 014 324	45,26	42 765 297	7,73
7.1. Вклады физических лиц	8 388 502	8,02	10061 377	5,48	21 542 281	6,37	3 153 779	-1,65
8. Выпущенные долговые обязательства	12931 444	12,36	21521 499	11,71	22 682 766	12,52	9 751 322	0,16
9. Обязательства по уплате процентов	1 280 059	1,22	2 771 319	1,51	2 707 915	1,5	1 427 856	0,28
10. Резервы на возможные потери	301 236	0,29	1 806 273	0,98	3 476 118	1,92	3 174 882	1,63
11. Прочие обязательства	1 290 724	1,23	1 119 616	0,61	1 121 820	0,60	-168 904	-0,63
Всего обязательств	95080 871	90,91	166021263	90,33	158483 804	87,45	63 402 933	-3,46
Всего пассивов	104584538	100	183801412	100	181212 575	100	76 628 037	-

Так же можно отметить, что банк отдает предпочтение займам, полученным путем привлечения средств клиентов, нежели привлечением средств на межбанковском рынке. ОАО «Центрального отделения Сбербанка № 1806» не пользуется кредитами ЦБ РФ, что говорит о возможности банка обходиться собственными силами. В целом же структура пассива банка в течение анализируемых лет не претерпела существенных изменений. В 2015 году наблюдается рост по всем статьям пассива баланса.

Так образом возрос объем вкладов населения, так же как возросли и

вклады кредитных организаций. Произошел рост собственных средств Банка за счет роста прибыли в 2,3 раза и увеличения резервов на покрытие кредитных рисков. Теперь рассмотрим состав и структуру активов ОАО «Центрального отделения Сбербанка № 1806», ведь актив баланса характеризует состав, размещение и целевое использование средств банка, он показывает, во что вложены финансовые ресурсы, каково назначение имеющихся в наличии хозяйственных средств.

Таблица 2.2

**Состав и структура активов ОАО «Центрального отделения
Сбербанка № 1806»²**

Виды активов	2014		2015 (на 01.10.)		2016 (план)		Изменения за три года	
	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу
1. Денежные средства	1 219 097	1,17	1 951 808	1,06	2 340 497	1,29	1 121 400	0,12
2. Средства кредитных организаций в ЦБ РФ в т.ч.	2 234 367	2,14	4 485 059	2,44	6 761 033	3,73	4 526 666	1,59
2.1. Обязательные резервы	523 845	0,5	1 783 854	0,97	5 963 426	3,29	5 439 581	2,79
3. Средства в кредитных организациях	698 250	0,67	348 078	0,19	402 293	0,22	-295 957	-0,45
4. Чистая ссудная задолженность	97 347 174	93,08	168254 525	91,54	163 603 668	90,28	66 256 494	-2,80
5. Чистые вложения в ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи	2	0	482 631	0,26	460 554	0,25	460552	0,25
6. Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	1 780 045	1,70	3 951 458	2,15	4 959 161	2,74	3 179 116	1,04
7. Требования по получению процентов	37 978	0,04	308 356	0,17	167 661	0,09	129 683	0,05
8. Прочие активы	1 267 625	1,20	4 019 497	2,19	2 517 708	1,39	1 250 083	0,19
Всего активов	104584538	100	183801 412	100	181 212 575	100	76 628 037	-

² Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Наибольший процент в составе активов Банка занимает чистая ссудная задолженность, которая увеличилась на 01.10.2013 в 1,7 раз, но доля ее в общей структуре активов снизилась на 2,80%.

Рассматривая структуру активов по анализируемому банку на основании табл. 2.2, можно отметить следующее. Наиболее ликвидные активы – денежные средства увеличились на 0,12% по сравнению 2014 годом. Средства на корреспондентском счете в Центральном банке к 2016 году возросли в 2,5 раза, доля их в структуре активов повысилась на 1,59%.

Снизился объем средств в кредитных организациях – на 0,45%. Объем же операций с ценными бумагами в странах с высоким уровнем развития рыночных отношений, где они являются одной из высоколиквидных форм вложений средств, варьируют в активах баланса от 20 до 40 и более процентов. Для Банка объем этого вида операций остается весьма незначительной величиной в 2013 году – 2 тыс. руб.(0%), а в планах на 2015 год – 460554 тыс. руб. (0,25%). В целом же за отчетный период 2014 года наблюдается рост по всем статьям актива баланса, этому способствовал приток свободных средств в пассиве Банка. Ориентир деятельности ОАО «Центрального отделения Сбербанка № 1806» в рыночном хозяйстве состоит в максимизации прибыли от операций при сведении к минимуму потерь.

Прибыль или убытки, полученные банком - это показатели, концентрирующие в себе результаты различных пассивных и активных операций банка и отражающие влияние всех факторов, воздействующих на деятельность банка. Методика анализа результативности банковской деятельности начинается с анализа доходов и расходов. Анализ расходов и доходов банка в целом осуществляется, прежде всего, с выявления части процентных и непроцентных расходов (табл.2.3).

Из данной табл. 2.3 видно, что наибольший удельный вес в структуре доходов Банка занимают непроцентные доходы. Так в 2014 году их доля составила 51,89%, что меньше процентных доходов на 4,3%, а на отчетный период 2015 года картина изменилась, процентные доходы превысили

непроцентные на 4,09%.

Таблица 2.3

Состав и структура доходов и расходов³

Наименование статей	2014		2015 (на 01.10.)		2016 план		Изменения за три года	
	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу
1.Процентные доходы	10 328 989	47,59	29 579 824	42,52	29 485 957	52,76	19 156 968	5,17
2.Непроцентные доходы	11 263 060	51,89	39 059 457	56,15	27 199 049	48,67	15 935 989	-3,22
3.Прочие операционные доходы	115 911	0,52	928 975	1,33	-791 586	-1,43	-907 497	-1,95
Всего доходов	21 707 960	100	69 568 256	100	55 893 420	100	34 185 460	-
4.Процентные расходы	3 542 471	39,17	7 915 506	37,15	9 419 555	38,38	5 877 084	-0,79
5.Непроцентные расходы	897 966	9,93	2 676 507	12,56	2 212 498	9,01	1 314 532	-0,92
6.Прочие операционные расходы	4 604 123	50,90	10 716 898	50,29	12 910 580	52,61	8 306 457	1,71
Всего расходов	9 044 560	100	21 308 911	100	24 542 633	100	15 498 073	-

Процентные доходы и расходы находятся на втором месте в структуре доходов и расходов банка. Так процентные доходы составляют 47,59% - 52,76% от доходов банка, причем в течение трех лет мы видим рост их удельного веса на 5,17%, а процентные расходы составляют 39,17% - 33,38% от расходов банка и в отчетном периоде прослеживается снижение их удельного веса на 0,79%. Главной статьей расходов банка являются прочие операционные расходы, на долю которых приходится в 2013 году 50,90% от общей суммы расходов, а в отчетном периоде 52,61%. Подводя итог, следует отметить, что увеличению суммарных доходов и расходов банка способствуют не оптимальная структура ресурсной базы и рост непроцентных доходов и расходов.

2.2 Анализ и оценка экономического содержания потребительского кредитования на исследуемом объекте

ОАО «Центральное отделение Сбербанка № 1806» является динамично

³ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

развивающимся независимым финансовым институтом высокой степени надежности, предлагающий услуги мирового уровня и высокого качества, ориентированные на максимально широкие клиентские слои, используя передовые технологии, позволяют Банку быть одним из лидеров на рынке потребительского кредитования. Он предлагает своим клиентам следующие виды кредитных продуктов, представленные в табл. 2.4.

Таблица 2.4

Кредитные продукты ОАО «Центрального отделения Сбербанка № 1806»⁴

Вид кредита	Цель кредитования	Объект кредитования	Срок кредитования	Особенности предоставления	Предоставляемые документы
Автокредит	Покупка новых и подержанных автомобилей (других транспортных средств) иностранного и отечественного производства	Покупка автомобиля (других транспортных средств) непосредственно в Автосалонах	от 12 до 60 месяцев	Кредитный договор заключается с заемщиком	Стандартный пакет документов + документы по кредитруемому объекту
Кредит наличными	Наличные денежные средства	Наличные денежные средства на любые нужды клиента	от 12 до 60 месяцев	Кредитный договор заключается с заемщиком	Стандартный пакет документов
Потребительский кредит	Покупка аудио, видео, бытовой техники, мебели и т.д. в сети торговых организаций, осуществляющих их реализацию.	Аудио, видео, бытовой техники, мебели и т.д.	от 3 до 24 месяцев	Кредитный договор заключается с заемщиком	Стандартный пакет документов

Для оформления кредитной заявки и оценки банком кредитоспособности потребителя, клиенту достаточно обратиться в торговую организацию или отделение банка, и предоставить стандартный пакет документов.

Он состоит из Паспорта гражданина РФ, а так же по некоторым кредитным продуктам необходимо предоставление одного из следующих дополнительных документов на выбор клиента:

- действующий загранпаспорт с отметкой о въезде на территорию

⁴ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Российской Федерации, проставленной в течение последних 6 месяцев,

- свидетельство о регистрации транспортного средства на имя Клиента, при этом возраст транспортного средства (отечественного производства - до 5 лет, иностранного производства - до 10 лет (копию лицевой и оборотной стороны),

- справка о доходах по форме 2 НДФЛ или по форме Банка за полные четыре месяца.

- действующая персонализированная эмбоссированная (имя держателя должно быть «выдавлено» на карте) банковская карта иных банков, платёжных систем «Visa International», «MasterCard Worldwide», «Diners Club», «American Express».

В случае если Клиент, желающий получить Кредит, является индивидуальным предпринимателем (ИП), то при обращении за Кредитом он должен предъявить помимо Паспорта оригиналы или нотариально заверенные копии следующих документов:

- свидетельство о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя;

- свидетельство о постановке на учет в налоговом органе (свидетельство ИНН);

- вместо справки о доходах: Налоговая декларация по налогу на доходы физических лиц (форма 3-НДФЛ)

- налоговая декларация по налогу, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения

- налоговая декларация по единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности, за последний отчетный период с отметкой налогового органа о приеме данного документа, с указанием даты его предоставления.

Если клиент – Учредитель/Руководитель юридического лица, то он дополнительно, должен предоставить нотариально заверенные копии или оригиналы следующих документов:

выписка из Единого государственного реестра юридических лиц, в случаях, если в выписке из ЕГРЮЛ нет:

- паспортные данные клиента, то дополнительно должны прилагаться: копия Устава или Учредительного договора юридического лица
- данные о видах экономической деятельности, то к документам должно прилагаться письмо органа Государственной статистики о постановке юридического лица на учет и присвоение ему кодов экономической деятельности.
- договор аренды/субаренды помещения, где осуществляется предпринимательская деятельность или Свидетельство о государственной регистрации права.

Если Руководитель юридического лица не является единоличным учредителем, то он предоставляет приказ его назначение на занимаемую должность. Так же ОАО «Центральное отделение Сбербанка № 1806» накладывает ограничения на своих клиентов для получения потребительского кредита, такие как:

- гражданство Российской Федерации,
- постоянная регистрация по месту жительства на территории Российской Федерации
- возраст (в зависимости от вида потребительского кредита).

Рассмотрим на примере 3-х клиентов банка, перечень документов и ограничения (табл. 2.5).

Таблица 2.5

Перечень документов и ограничений по кредитам⁵

Вид потребительского кредита	Клиент 1	Клиент 2	Клиент 3
	Экспресс-кредит Акция «10-10-10»	Автокредит Акция «Лайт»	Наличные денежные средства
Перечень документов	Паспорт гражданина РФ	Паспорт гражданина РФ Справка по форме 2-НДФЛ	Паспорт гражданина РФ Справка по форме 2-НДФЛ
Ограничение по возрасту	женщины от 18 до 65 лет, мужчины от 23 до 65 лет включительно	для мужчин и женщин с 25 до 65 лет включительно	для мужчин и женщин с 25 до 65 лет включительно

⁵ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Требования к клиенту 1 являются наиболее «мягкими», так же как и ограничения, по сравнению с требованиями и ограничениями, предъявляемыми ко 2-му и 3-му клиенту. Клиенту 1 не требуется документально подтверждать свой доход, что позволяет максимально снизить время на оформление кредита.

После клиент выбирает вид кредита и заполняет Анкету. Решение о выдаче кредита может быть рассмотрено Банком как в течение дня подачи заявки, так и в срок не более одного рабочего дня, следующего за днем подачи заявки.

Заполненная анкета клиента передается в кредитный отдел банка, где определяется платежеспособность клиента, и максимальная сумма кредита на которую он может рассчитывать. Для определения кредитоспособности заёмщика в ОАО «Центральном отделении Сбербанка № 1806» используют систему «кредит – скоринг» т.е. начисление баллов клиенту при заполнении им анкеты. Суммируя баллы по каждому клиенту, банк выносит свое кредитное решение о предоставлении (свыше 100 баллов) или отказе в кредите (до 100 баллов).

Применим систему «кредит-скоринг» на примере 3-х клиентов банка и оценим их кредитоспособность в табл. 2.5.

Так же по условиям банка клиент, запросивший выдачу кредита, сумма которого не превышает 30 тыс. руб. не проходит дополнительной проверки, и кредитное решение принимается системой после подсчета его баллов. Таким образом, кредит может быть получен непосредственно в магазине, если клиент прошел своего рода «face control» и сумма его баллов соответствуют профилю идеального заемщика, разработанному банком.

Если же сумма кредита превышает 30 тыс. руб., анкета клиента передается на рассмотрение в службу экономической безопасности банка, которая проверяет достоверность указанной клиентом в анкете информации, а так же подлинность предоставленных документов.

После принятия банком положительного кредитного решения оформляется Заявление, которое впоследствии становится Кредитным

Договором между Банком и Клиентом. Договор заключается на основании одобрения (акцепта) Банком предложений (оферт) Клиента, адресованных Банку и указанных в тексте Заявления.

Оформление Заявления означает, что Клиент обратился в Банк с предложением об открытии ему банковского счета (Счета Клиента), предоставлении ему Кредита на сумму, указанную в графе «Сумма Кредита» раздела «Кредитный Договор» Заявления по фиксированной процентной ставке на дату обращения.

Выдача кредита производится в соответствии с условиями Кредитного договора, как наличными деньгами, так и в безналичном порядке путем зачисления суммы Кредита на Счет Клиента.

После зачисления денежных средств, составляющих сумму Кредита, на Счет Клиента Банк может произвести их безналичное перечисление в соответствии с поручением Клиента, изложенным в Заявлении (оферте о заключении Договора), со Счета Клиента на Счет торговой Организации в оплату приобретаемого Товара. Размер Кредита и размер первоначального взноса, а так же условия кредитного договора, определяются Банком индивидуально для каждого Клиента.

В представленной табл. 2.6 , мы видим, что сумма баллов по всем 3-м клиентам превышает порог отрицательного кредитного решения, т.е. они являются кредитоспособными клиентами.

Так же при оформлении потребительского Кредита в ОАО «Центральном отделении Сбербанка № 1806» клиент имеет возможность застраховать свою жизнь, здоровье и трудоспособность, заключив Договор страхования со страховой компанией. Для заключения Договора страхования Клиенту не требуется обращаться дополнительно в страховую компанию, так как оформление Договора. Так же при оформлении потребительского Кредита в ОАО «Центрального отделения Сбербанка № 1806» клиент имеет возможность застраховать свою жизнь, здоровье и трудоспособность, заключив Договор страхования со страховой компанией.

Таблица 2.6

**Система «кредит - скоринг» применяемая в ОАО «Центральном
отделении Сбербанка № 1806»⁶**

Показатели	Условия	Баллы	Клиент 1	Клиент 2	Клиент 3
Наличие положительной кредитной истории в банке	-да	10	10	0	10
	-нет	0			
Возраст	-от 18 до 25 лет	2	8	9	8
	-от 25 до 35 лет	8			
	-от 35 до 45 лет	9			
	-от 45 до 55 лет	11			
	-от 55 до 65 лет	16			
Пол	-мужчина	10	20	10	20
	-женщина	20			
Участие клиента в финансировании сделки	Первоначальный взнос	0	30		
	- от 0 до 10%	30		30	0
	-от 10% до 45%	50			
	- свыше 45%				
Сфера занятости	-госслужба	10	6	10	6
	-другие сферы	6			
Стаж трудовой деятельности у последнего нанимателя	-до 1 года	0	20		
	-от 1 до 3 лет	10		20	10
	- свыше 3 лет	20			
Среднемесячный доход	-до 5000 руб.	10	20	40	20
	-от 5000-10000 руб.	20			
	-от 10000-20000 руб.	30			
	-от 20000-50000 руб.	40			
	-свыше 50000 руб.	50			
Семейное положение	-холост/не замужем	6	14		
	-женат/замужем	14		14	9
	-вдова/вдовец	9			
	-разведен/разведена	8			
Количество детей	-нет	5	15	10	5
	-1 ребенок	10			
	-2 детей	15			
	-3 детей	20			
	-более 4-х детей	25			
Наличие контактных телефонов	-домашний	10	30	20	10
	(контактный)+сотовый	15			
	-сотовый + рабочий	20			
	-домашний + рабочий	30			
	-домашний + сотовый + рабочий				
Владение недвижимостью	-индивидуальный дом для постоянного проживания	50	50	40	50
	(особняк/коттедж)	40			
	-квартира в многоквартирном доме	30			
		20			
	-земельный участок со строением (дача, деревенский дом и т.п.)	10			
	-земельный участок без строений	25			
	-гараж				
	-наличие автотранспорта в собственности				
Наличие страховки	-кредит со страховкой	40	40	40	5
	-кредит без страховки	5			
ИТОГО			263	243	153

⁶ Таблица составлена автором, по данным полученным в процессе исследования

Для заключения Договора страхования Клиенту не требуется обращаться дополнительно в страховую компанию, так как оформление Договора страхования производится Сотрудником Банка вместе с оформлением потребительского Кредита.

Страховыми случаями являются:

- смерть Застрахованного лица;
- постоянная утрата трудоспособности Застрахованного лица (инвалидность 1-ой и 2-ой группы).

При наступлении страхового случая Страховая компания обязуется произвести Страховую выплату Выгодоприобретателю в размере Страховой суммы. Страховая сумма в первый месяц Договора страхования составляет Сумму Кредита на Товар, в каждый последующий месяц Страховая сумма пропорционально уменьшается на сумму, полученную путем деления Страховой суммы, установленной в первый месяц, на количество месяцев срока Договора страхования. Срок Договора страхования соответствует сроку Договора потребительского Кредита. Клиент имеет право поменять Выгодоприобретателя после досрочного погашения Кредита.

Рассмотрим условия ОАО «Центрального отделения Сбербанка № 1806» по различным видам кредита на примере его клиентов представленные в табл. 2.7.

Таблица 2.7

Условия кредитования ОАО «Центрального отделения Сбербанка № 1806»⁷

Клиент	1 клиент	2 клиент	3 клиент
Вид потребительского кредита	Экспресс-кредит Акция 10-10-10	Автокредит Акция «Лайт»	Наличные денежные средства
Сумма покупки	9486 рублей	240000 рублей	50000 рублей
Срок кредита	10 мес.	48 мес.	36 мес.
Первый взнос	10% (949 руб.) фиксированный	10%(24000 руб.) минимальный	0% фиксированный
Сумма кредита без страховки	8537 руб.	216000 руб.	50000 руб.

⁷ Таблица составлена автором, по данным полученным в процессе исследования

Продолжение таблицы 2.7

Страховая премия	0,3% от суммы кредита (по желанию) (25,62 руб.) за каждый месяц в течение периода страхования	0,19% от суммы кредита (обязательно) (410,40 руб.) за каждый месяц в течение периода страхования	нет
Страховой период	10 мес.	48 мес.	нет
Сумма страховки	256,20 руб.	19699,20 руб.	0 руб.
Сумма кредита со страховкой	8793,20 руб.	235699,20 руб.	50000 руб.
Ставка процентов	23,40%	29%	29%
Дополнительные расходы	1,5% от суммы платежа в почтовом отделении	1,5% от суммы платежа в почтовом отделении	1,5% от суммы платежа в почтовом отделении
Штраф за досрочное погашение задолженности	Не взимается	Не взимается	2%
Величина переплаты	1216,09 руб.	179040,00 руб.	25369,00 руб.

Сравнивая данные данной табл. 2.7 можно сделать следующие выводы: «экспресс-кредит» выдается под наиболее меньшую годовую процентную ставку, так как срок, на который он предоставляется, не превышает 10 месяцев, в отличие от автокредита и наличных денежных средств у которых минимальный срок выдачи не менее чем 12 месяцев. Так же при оформлении кредита «экспресс-кредит» и «автокредитование» обязательным условием является наличие первоначального взноса в размере 10% от стоимости товара, тогда как по кредиту «наличные денежные средства» первоначальный взнос отсутствует. Для автокредита необходимым условием кредитования является обязательная страховка кредита в размере 0,19% от суммы кредита, что накладывает на клиента дополнительные расходы по кредиту в размере 19699,20 рублей, а по «экспресс-кредиту» размер страховой премии составляет 0,3% от суммы кредита (что на 0,11% больше), но страховка предоставляется по желанию клиента. И при отказе от нее клиент сэкономил бы 256,20 рублей.

Подводя итог, можно сказать, что из представленных в таблице кредитов наиболее дорогим является «автокредит», так как сумма переплаты по нему составляет 179040 рублей, что обуславливается наличием обязательной страховки.

Важнейшее условие использования кредита – это эффективность

кредитного мероприятия, позволяющего обеспечить своевременное поступление денежных средств, для погашения долга банку и уплаты процентных денег, а так же соблюдение его целевого использования.

После заключения кредитного договора с клиентом его данные передаются в отдел мониторинга банка, где на протяжении всего срока кредитования за ним будет вестись наблюдение.

Так как кредит считается предоставленным в момент зачисления суммы кредита на счет клиента, то с этого времени у клиента возникает обязанность уплачивать Банку проценты за пользование кредитом. Для этого в момент оформления кредита клиенту Банк выдает График платежей по кредиту. В котором указаны суммы и даты предстоящих ежемесячных выплат (табл.2.8).

Погашение клиентом кредита может быть как плановым, так и досрочным.

Плановое погашение задолженности осуществляется ежемесячно с даты, указанной в Графике платежей, равными по сумме платежами (сумма последнего платежа может отличаться по размеру от сумм других очередных платежей). При этом каждый такой платеж указывается Банком в Графике платежей и состоит из части Основного долга, процентов, начисленных за пользование Кредитом.

Таблица 2.8

График платежей по потребительскому кредиту (в валюте кредита)⁸

Дата платежа	Платеж за расчетный период				Остаток задолженности по кредиту	Сумма для досрочного погашения задолженности по кредиту
	Сумма платежа*	в том числе				
		Проценты*	Погашение основной суммы кредита	Комиссии и другие платежи		
1	2	3	4	5	6	7
13.04.2014	980.00	174.36	805.64	0.00	7 991.66	8 980.00
13.05.2014	980.00	153.29	826.71	0.00	7 164.95	8 150.00
13.06.2014	980.00	142.01	837.99	0.00	6 326.96	7 310.00
13.07.2014	980.00	121.36	858.64	0.00	5 468.32	6 450.00
13.08.2014	980.00	108.39	871.61	0.00	4 596.71	5 580.00
13.09.2014	980.00	91.11	888.89	0.00	3 707.82	4 690.00

⁸ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Продолжение таблицы 2.8

13.10.2014	980.00	71.12	908.88	0.00	2 798.94	3 780.00
13.11.2014	980.00	55.48	924.52	0.00	1 874.42	2 860.00
13.12.2014	980.00	35.96	944.04	0.00	930.38	1 920.00
13.01.2014	948.85	18.47	930.38	0.00	0.00	948.85
ИТОГО	9 768.85	971.55	8 797.30	0.00	0.00	0.00

Для осуществления планового погашения Задолженности Клиент не позднее даты очередного платежа, указанной в Графике платежей, обеспечивает наличие на Счете суммы денежных средств равной сумме такого очередного платежа, указанной в Графике платежей. В случае наличия пропущенного ранее платежа.

Клиент должен обеспечить на счете дополнительно к сумме очередного платежа, указанной в Графике платежей, сумму денежных средств равную сумме пропущенного ранее платежа и суммы платы за пропуск очередного платежа (при наличии таковых).

Полное досрочное погашение задолженности может быть осуществлено только в одну из дат оплаты очередного платежа, указанных в Графике платежей. Оно осуществляется в следующем порядке:

1. Клиент, желающий полностью досрочно возратить кредит и погасить задолженность должен к ближайшей дате очередного платежа, указанной в Графике, обеспечить наличие на Счете суммы денежных средств, включающей:

- сумму основного долга по состоянию на ближайшую дату очередного платежа
- сумму процентов за пользование кредитом, рассчитанную на ближайшую дату очередного платежа, включительно, за вычетом оплаченных ранее;
- сумму комиссии за РО, рассчитанную на ближайшую дату очередного платежа, включительно, за вычетом оплаченных ранее;
- сумму платы за пропуск очередного платежа (при наличии таковых)
- сумму платы за досрочное погашение кредита в соответствии с

Тарифами банка.

2. Обеспечение клиентом суммы денежных средств на счете, достаточной для досрочного погашения, приравнивается банком к поручению клиента на полное досрочное погашение задолженности, банк списывает со счета клиента эту сумму и кредит считается погашенным.

Сопоставив по клиентам графики фактического погашения кредита с плановыми, мы видим, что погашение кредита клиентом 1 производилось досрочно, что для Банка является отрицательным моментом, так как доход банка, за счет начисленных процентов уменьшился в 2 раза, но а для клиента досрочное погашение является положительным фактором, так как он сэкономил на процентах 501,55 руб.

Рассмотрим на примере клиентов ОАО «Центрального отделения Сбербанка № 1806» порядок погашения кредитов представленных в табл. 2.9:

Погашение же кредита клиентами 2 и 3 производилось по плану, поэтому банк получил планируемый по этим кредитам доход в размере 204409 руб. (179040 руб. от 2-го клиента и 25369 руб. от 3-го клиента).

Для исполнения обязательств клиентом перед банком, банк использует обычно два обеспечения: это залог Товара, в случае, когда между банком и клиентом заключается договор залога, в рамках которого товары передаются клиентом банку в залог в обеспечение обязательств по договору, и неустойка.

Таблица 2.9

Плановое и фактическое погашение кредитов клиентами⁹

	План. сумма зад-ти, руб.	План. оплата, руб.	План. сумма %, руб.	План. сумма долга, руб.	Факт. сумма зад-ти, руб.	Факт. оплата, руб.	Факт. сумма %,руб.	Факт сумма долга, руб.
Клиент1	8793,20	9753,09	959,89	8793,20	8793,20	9251,54	458,34	8793,20
Клиент2	216000	395040	179040	216000	216000	395040	179040	395040
Клиент3	50000	75369	25369	50000	50000	75369	25369	50000

За нарушение сроков ежемесячных платежей банк с клиента взимает неустойку в размере:

⁹ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

- впервые – 0 рублей
- 2-й раз подряд – 300 рублей,
- 3-й раз подряд – 1000 рублей,
- 4-й раз подряд – 2000 рублей.

В ОАО «Центральном отделении Сбербанка № 1806», так же как и в других банках, по каждой ссуде существует риск непогашения из-за непредвиденного развития событий.

Поэтому банку можно проводить политику выдачи кредитов только абсолютно надежным заемщикам, но тогда он упустит много прибыльных возможностей. В то же время, если возникнут трудности с погашением кредита, это обойдется банку очень дорого.

Поэтому ОАО «Центральное отделение Сбербанка № 1806» старается придерживаться разумной кредитной политики, направленной на обеспечение баланса между осторожностью и максимальным использованием всех потенциальных возможностей доходного размещения ресурсов. Ведь трудности с погашением клиентами ссуд чаще всего возникают не случайно и не сразу. Это процесс, который развивается в течение определенного времени. Поэтому осуществлением контроля за своевременной выплатой ссуд и ее целевым использованием в банке должен заниматься специальный отдел мониторинга.

Глава 3 Мероприятия по совершенствованию экономического содержания потребительского кредитования Центрального отделения Сбербанка № 1806

В настоящее время для банковского бизнеса в стране потребительское кредитование является одним из наиболее перспективных направлений развития.

Так по данным ЦБ в 2015 году объём выданных кредитов физическим лицам достиг 3,6 трлн. руб., показав рост всего на 50,37%, в котором основным локомотивом рынка остаётся потребительское кредитование, а банковские карты напротив, показывают скромную динамику роста (табл.3.1).

Таблица 3.1

Лидирующие банки на рынке кредитования физических лиц в 2015 году¹⁰

Банки по объемам выданных кредитов физическим лицам в 2014г. (без учёта ипотеки)									
№	Банк	Выдано кредитов физлицам (без учёта ипотеки) в 2012г., млн. руб.	Изменение за год, %	Доля автокредитов, %	Доля кредитов по пластиковым картам, %	Доля кредитов выданных в регионах (без учёта Москвы и МО, Санкт-Петербурга и ЛО), %	Количество выданных кредитов физлицам (без учёта ипотеки) в 2012г., шт.	Портфель кредитов физлицам (без учёта ипотеки) на 01.01.13, млн. руб.	Изменение за год, %
1	Сбербанк	485 718,10	9,76	12,13	н.д.	84,96	3 644 402	654 595,00	21,13
2	ВТБ 24	91 681,00	192,68	17,7	22,93	65,77	895 469	81 417,40	204,03
3	Русский Стандарт	193 253,20	-13,38	10,83	н.д.	72,33	9 508 847	182 222,90	0,97
4	Росбанк	61 324,80	-10,90	41,55	6,98	85,98	832 610	84 174,80	17,44
5	Русфинанс Банк	55 708,20	57,17	61,05	н.д.	92,53	1 214 159	56 422,00	245,93
6	ХКФ-Банк	53 823,50	32,55	1,2	н.д.	90,44	4 934 105	30 588,50	56,74
7	Альфа-Банк	48 527,50	75,65	25	21,67	65,3	985 678	41 398,10	103,25
8	Ренессанс Капитал	47 791,50	209,37	12,52	н.д.	н.д.	1 749 670	39 260,80	211,62
9	УРСА Банк	46 723,70	98,73	20,56	18,25	100	735 946	51 359,10	108,24
10	Юникредит Банк	32 486,00	92,99	81,22	н.д.	25,21	347 852	35 241,80	97,91

¹⁰ Таблица составлена автором, по данным полученным в процессе исследования

Лидером рейтинга по кредитованию физических лиц, без учёта ипотеки, стал «Сбербанк», объём выданных кредитов, которого достиг 485,7 млрд. руб., а прирост за год составил 9,76%. Второе место, Банк ВТБ24, с показателем 91,7 млрд. руб. и лучшим среди top5 ростом - 192,68%. Тройку лидеров замыкает Банк «Русский Стандарт», выдавший кредитов на 193,3 млрд. руб., с отрицательной динамикой в 13,38%,

В целом же по соотношению розничных кредитов к ВВП Россия отстает от многих стран, поэтому потенциал роста велик и рынок потребительского кредитования в нашей стране продолжит развиваться быстрыми темпами: через два года кредитами будут пользоваться уже 30–40% населения, а через пять–семь лет Россия по этому показателю достигнет уровня западных стран (80–90% населения). При этом продукты, наиболее востребованные на рынке в настоящее время, имеют различный потенциал роста.

Потенциал рынка в масштабах всей экономики остается огромным, и при этом по показателю доходности это направление крайне привлекательно, особенно с учетом разницы в кредитных и депозитных ставках, и ставках в России и развитых странах. Так, имея возможность привлекать «дешевые» заемные средства за рубежом и размещать на российском розничном рынке по ставкам в несколько раз выше, банки получают маржу, полностью перекрывающую все риски не возврата кредитов. Данная схема наиболее привлекательна для кредитных организаций, имеющих выход на рынок иностранного капитала и обладающих высокими для своего уровня кредитными рейтингами (в большинстве своем характерно для крупных банков). При этом следует отметить, что по мере развития рынка потребительского кредитования и усиления конкуренции кредитные ставки снижаются, особенно с приходом иностранных инвесторов.

Сохранению высоких темпов роста рынка потребительского кредитования будут способствовать следующие факторы:

- активный приход иностранных инвесторов в данный сектор;
- расширение кредитной инфраструктуры и внедрение новых

инструментов кредитования;

- повышения доверия населения к банковской системе;
- продолжение роста денежных доходов;
- рост финансовой грамотности населения;
- развитие системы кредитных бюро.

В целом развитие отрасли будет проходить в направлении активного внедрения современных зарубежных технологий ведения бизнеса и повышения качества обслуживания, чему в большой степени способствует приход западных инвесторов и привлечение иностранных специалистов. Следует ожидать расширения числа участников рынка и снижения концентрации, так как рыночная ниша относительно незанята, а также усиления региональной экспансии, что обусловлено резким повышением конкуренции в столичном регионе. Кроме того, следует отметить, что положительное влияние на сектор потребительского кредитования оказывает активное развитие сетевой розничной торговли.

Наибольшее перспективными направлениями развития рынка потребительского кредитования связаны с двумя продуктами: ипотечное кредитование и кредитные карты.

Ипотека на сегодняшний день составляет только лишь 0,3% ВВП. Рост розничных кредитов в последние годы был связан в основном с расширением потребительского кредитования. Только в 2015 году объем розничных кредитов вырос почти на \$20 млрд. или на 84% за год. На ипотеку приходится порядка \$3 млрд. или менее 10% от общего объема розничных кредитов, в то время как в Европе объем выданных ипотечных кредитов составляет порядка 70% ВВП, а в США — 50%.

По оценкам аналитиков, к концу 2015 г. объем ипотечного кредитования в России возрастет до \$7 млрд., а в 2015 г. достигнет \$12 млрд. Потенциал рынка ипотеки составляет 2000–4000% от текущих показателей. Такой вывод основывается на сравнении задолженности по ипотечным кредитам на душу населения в Восточной Европе и в России. В России среднестатистическая

ипотечная задолженность на душу населения составляет всего \$21. Таким образом, обремененность россиян ипотечными займами почти в 40 раз меньше, чем, к примеру, в Венгрии (\$931 на человека), и в 30 раз меньше, чем в Чехии (\$631 на человека).

В настоящее время статистика выдачи банковских кредитов свидетельствует о том, что с 2003г., то есть с начала развития розничного кредитования в России, доля ипотеки в общей структуре рынка кредитов фактически не изменилась. По состоянию на конец 2014 г. размер ипотечного рынка составил приблизительно \$3 млрд. Для сравнения: на долю персональных кредитов в России приходится \$29,5 млрд., общий объем автокредитов составляет \$4,5 млрд., а потребительских кредитов — \$3 млрд. Таким образом, на долю ипотечного кредитования приходится менее 10% общего объема розничного рынка.

Сегодня кредиты на покупку жилой недвижимости предлагают порядка 160 российских банков. Подавляющее большинство из них работает по программе Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Около 20 банков разрабатывают собственные программы. Кредиты на приобретение жилья в настоящее время составляют 9,9% от общей суммы розничных активов, а собственно ипотечные жилищные кредиты — 3,3%.

Небольшая доля жилищных кредитов объясняется различными причинами, так: медленное строительство нового жилья, наличие значительного жилого фонда, требующего капитального ремонта, быстрым ростом цен на недвижимость и т.д.

Тем не менее, очевидно, что развитие ипотечного рынка, усиление конкуренции среди банков, проведение продуманной государственной политики, направленной на стимулирование спроса населения на ипотечные кредиты, а также продолжающийся рост реальных доходов населения приведет к изменениям в структуре выданных населению кредитов в сторону увеличения доли ипотечных кредитов.

В связи с этим, в настоящее время, для увеличения спроса со стороны

населения на ипотечные кредиты коммерческим банкам необходимо:

- снизить ставки по ипотечным кредитам до 8-10% годовых;
- увеличить сроки кредитования — с максимальных 5–10 лет до 25–30 лет;
- значительно упростить процедуру оформления кредита, сократить минимально необходимый пакет документации, необходимой для оформления кредита. Срок рассмотрения заявки на получение кредита сократить до 2–3 часов по сравнению с несколькими днями ранее, минимально необходимый комплект документов сократить с более чем 30 до 4 документов;
- предоставить возможность рефинансирования ипотечного кредита: срок кредита может быть сокращен или, наоборот, увеличен, а ставки, соответственно, уменьшены;
- отменить первоначальный взнос или предоставить отсрочку по его платежу.

По данным исследовательской компании Business Vision, порядка 70% населения крупных российских городов считают основным критерием выбора банка для обращения за ипотечным кредитом низкие ставки по его обслуживанию.

По результатам опроса, проведенного Фондом общественного мнения, если с текущих 14–15% годовых в рублях ставка по кредиту будет снижена вдвое, то число потенциальных заемщиков увеличится более чем втрое - с 5% населения до 17%. АИЖК ожидает снижения ставки до 8% к 2014г. Пока что даже значительно сниженные ставки по ипотеке в России довольно высоки по сравнению с развитыми странами. В США ипотечный кредит обходится заемщику от 0% до 5–6% годовых, в Европе (Испания) заемщику приходится выплачивать порядка 3–4% годовых.

Кредитные карты на сегодняшний день занимают не более 7–8% в розничном кредитном портфеле российских банков, в то время как на развитом рынке этот показатель должен составлять до 25%.

Рынок кредитных карт в 2007 году развивался не так стремительно как

предполагали эксперты, а концентрация кредитных карт в регионах по-прежнему остаётся незначительной. Наибольшее распространение кредитные карты по-прежнему получили только в крупных городах, которые обладают необходимой инфраструктурой для их обслуживания. Для рынка кредитных карт характерно привлечение клиентов в большей степени за счет предложения данного продукта уже имеющимся клиентам, привлеченным банками ранее. В то же время необходимо отметить все еще недостаточно развитую кредитную культуру населения России и отсутствие заинтересованности в использовании кредитных карт. Как следствие, процент активированных карт, предоставленных потребителю, недостаточно высок.

Наиболее перспективными рынками при этом выступают крупные региональные центры, с пока небольшой концентрацией карточных продуктов, а в борьбе на высоко конкурентных рынках преимущества получают банки, предоставляющие наилучший сервис.

«Усилия банков будут направлены в массе своей не только на увеличение эмиссии кредитных карт и наращиванию портфеля, но формирования у потребителей «правильного» поведения при котором клиент будет использовать кредитные карты с максимальной выгодой для себя и для банков.

Также следует ожидать выхода на этот рынок новых банков, в том числе западных банковских групп, а также более активной, по сравнению с 2014 годом, продуктовой экспансии в регионы. Поэтому рынок кредитных карт в России будет расти опережающими темпами, и в ближайшие два-три года их число с сегодняшних 5 млн. может увеличиться втрое.

Направления развития этого продукта:

- оптимизация технологий: сокращение сроков выдачи кредитных карт и рост качества скоринговой оценки, что является необходимым условием для дальнейшего проникновения кредитных карт в сегмент экспресс-кредитования в торговых точках;
- снижение процентных ставок до уровня чуть выше «традиционных» (18-25%) кредитов, что позволит кредитным картам успешно конкурировать с

многоцелевыми краткосрочными кредитами;

- распространение на сегменты клиентов, в настоящее время охваченные дебетовыми картами (в первую очередь зарплатные проекты).

Еще два продукта, как предполагается, скоро достигнут точки насыщения рынка: автомобильное кредитование и кредиты на неотложные нужды.

Рынок автокредитования в настоящее время является одним из наиболее динамично развивающихся. По оценкам агентства РБК Рейтинг его рост за 2015 год составил около 70%, а объем рынка достиг 578 млрд. руб. При этом, по данным участников рынка около 40-45% всех проданных автомобилей в России было приобретено в кредит. Основной рост автокредитов связан, как с увеличением доходов населения, так и с возросшим спросом на автомобили. А так же с тем, что в 2014 году многие дилерские сети развили свои представительства в регионах, что позволило банкам выйти на новые рынки (табл. 3.2).

Таблица 3.2

Банки по объемам выданных автокредитов в 2015 г.¹¹

№	Банк	Выдано автокредитов в 2015г., млн. руб.	Изменение за год, %	Количество выданных автокредитов в 2015г., шт.	Портфель автокредитов на 01.01.15, млн. руб.
1	Сбербанк	58 921.1	> 1000	145 409	53 519.5
2	ВТБ24	34 012.5	48.97	133 001	40 758.5
3	Юникредит Банк	26 384.3	82.61	56 005	29 603.0
4	Росбанк	25 482.2	-9.94	75 163	42 945.1
5	Русский Стандарт	20 934.0	8.40	156 425	28 221.9

Лидером по объёму кредитов выданных на покупку автомобиля за 2015 год стал «Сбербанк», он выдал более 58,9 млрд. руб., а его рост составил 1018,43%. Второе место в рейтинге занимает ВТБ24, объём выданных кредитов, которого вырос на 48,97% и достиг 34,0 млрд. руб. На третьем месте с ростом в 82,61% «Юникредит Банк», выдавший 26,4 млрд. руб.

¹¹ Таблица составлена автором, по данным полученным в процессе исследования

Заключение

Подведем итоги данной работы. В процессе изучения были проанализированы и систематизированы имеющиеся литературные и практические – данные, относящиеся к кредитной деятельности Банка.

Банк, являясь коммерческим предприятием, размещает привлеченные ресурсы от своего имени и на свой страх и риск с целью получения прибыли.

Основой активных операций коммерческого банка следует считать операции кредитования.

Кредит – это предоставление денег или товаров в долг, как правило, с выплатой процентов; стоимостная экономическая категория, неотъемлемый элемент товарно-денежных отношений. Банковское кредитование осуществляется при строгом соблюдении определенных принципов, которые являются главным элементом системы кредитования, поскольку отражают сущность и содержание кредита.

Кредитные операции - самая доходная система банковского бизнеса. За счет этого источника формируется основная часть чистой прибыли, отчисляемой в резервные фонды и идущей на выплату дивидендов акционерам банка.

По итогам нашего анализа мы пришли к следующим **выводам**:

- в результате проведенных расчетов по пассивам наблюдается тенденция их увеличения на протяжении всего рассматриваемого периода, это объясняется довольно устойчивой деятельностью, как самого банка, так и всей банковской отрасли;

- наблюдается тенденция увеличения активов, это свидетельствует о развитии отделения и о будущих перспективах банка.

Состав и структура активов банка показали, что объем денежных средств вырос за анализируемый период. Объемы обязательных резервов также выросли, что является негативным показателем для банка, а чистая ссудная задолженность возросла, но ее доля в общей сумме активов снизилась на 2,80%,

что является причиной продажи банком части своих долгов коллекторским агентствам и улучшением работы по взысканию долгов.

Проанализировав процесс кредитования потребительских нужд населения в ОАО «Центральном отделении Сбербанка № 1806» для выдачи кредита банку необходимо оценить платежеспособность клиента, его кредитную историю и составляется заключение о целесообразности выдачи кредита (отказа выдачи) и согласовывает с заемщиком условия предоставления кредита.

Сводя все данные в выше упомянутых таблиц можно охарактеризовать ОАО «Центральное отделение Сбербанка № 1806» как успешно начинающего игрока среди кредитных организаций РФ, занимающихся кредитованием потребительских нужд.

Для снижения издержек по просроченным кредитам необходимо улучшить работу с клиентами, поднять на более высокий уровень анализ заемщиков при выдаче кредитов. Уменьшение объемов просроченных кредитов позволит банку снизить процентные ставки по кредитам, высвободить дополнительные средства для выдачи новых потребительских кредитов, что увеличит еще больше количество клиентов, в свою очередь приведет к увеличению прибыли.

Поэтому для дальнейшего развития потребительского кредитования в ОАО «Центральном отделении Сбербанка № 1806» мы рекомендуем воспользоваться опытом конкурентов по реализации наиболее прибыльных кредитных продуктов, а также для снижения роста просроченной задолженности, особенно в сегменте экспресс – кредитования. Банку предлагается провести следующие **мероприятия**:

- создать единую нормативную базу для определения кредитоспособности заемщиков,
- ввести доступные широкому кругу лиц рейтинги хозяйствующих субъектов,
- усовершенствовать методики определения кредитоспособности, включающие определенный набор частных показателей и расчет интегрального

показателя, учитывающий влияние на кредитоспособность коммерческой организации различных количественных и качественных факторов.

- Применять процессные технологии,
- Управлять информационными потоками,
- К работе с проблемными кредитами привлекать специализированные коллекторские агентства.

Выше перечисленные мероприятия, согласно прогнозных расчетов помогут снизить объем обязательных резервов до планируемых 2,79%, что в свою очередь снизит расходы отделения по данной статье за 2016 год минимум на 524 млн. руб.

Список использованной литературы

1. Артеменко В.Г. Финансовый анализ / М.Ф. Беллендир. – М.: ДИС, 2013. - 398с.
2. Ахвледиани Ю.Т. Некоторые аспекты страхования банковских рисков в России / Ю. Т. Ахвледиани // Страхование дело. - 2012. - №4. - С. 18-26.
3. Ахвледиани Ю.Т. Банковское дело / А. П. Архипов // Финансы. - 2014. - №3. - С. 23-28.
4. Ахвледиани Ю.Т. Финансы и кредит / Ю.Т. Ахвледиани; под ред. В.В.Шахова. - М.: ЮНИТИ, 2014. - 511 с.
5. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2015. - 268 с.
6. Бланд Д. Банковское дело: принципы и практика / Д. Бланд.- М.: Финансы и статистика, 2015.- 282 с.
7. Болух М.А. Экономический анализ: учеб. пособие / М. А. Болух. - Красноярск: КНЕУ, 2013. - 540 с.
8. Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ / В.В. Бочаров. – М.: Питер, 2014 - 76с.
9. Бурцева С.А. Статистика финансов / С. А. Бурцева. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 288 с.
10. Гвозденко А. А. Банковское дело / А. А. Гвозденко. – М.: Проспект, 2015. – 464 с.
11. Гомель В.Б. Банки, деньги, кредит: учеб. пособие в 3т. / В.Б. Гомель. – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Маркет ДС, 2012. - 488 с.
12. Гражданский кодекс РФ (часть 1,2). – М.: Приор, 2013. – 430 с.
13. Грищенко Н.Б. Основы банковской деятельности: учеб. пособие / Н.Б. Грищенко. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 352 с.
14. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие в 4 т. / Н.А. Никифорова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2014. - 164 с.
15. Дыбаль С.В. Финансовый анализ: теория и практика. - СПб.:

Издательский дом «Бизнес-пресса», 2014. - 276 с.

16. Жигас М.Г. Обучающая методика и рекомендации по анализу финансового состояния кредитных организаций: учеб. пособие / Иркутск: ИГЭА, 2015. - 61 с.

17. Заславский И.И. Экономические аспекты развития и создания систем кредитования/ И. И. Заславский // Финансы. – 2015. – №3. – С. 35-39.

18. Канке А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие в 2 т. / И. П. Кошечая. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: «Форум» - Инфра-М, 2012. – 288 с.

19. Концепция развития банковского дела в Российской Федерации: распоряжение Правительства Российской Федерации от 25 сентября 2002 г. № 1361-р // Финансовая газета.– 2014.- 7 окт.

20. Кравченко Л.И. Анализ финансового состояния предприятия / Хабаровск: Экаунт, 2014 - 334 с.

21. Кричевский А. Анализ финансовых результатов коммерческого банка // Аудитор. – 2015. - №5. – С.36-47

22. Куликов, С.В. Финансовый анализ кредитных организаций / Ростов н/Д.: Феникс, 2013. - 221 с.

23. Лайков А.Ю. Банковский риск-менеджмент как инструмент реализации собственности // Экономика и управление собственностью. - 2016. - № 2. - С.19-25.

24. Налоговый кодекс Российской Федерации.– М.: ОМЕГА-Л, 2012. –761с.

25. Об организации банковского дела в Российской Федерации: федеральный закон РФ в ред. от 21.07.2007 № 172-ФЗ // Финансовая газета.– 2014.- 7 июл.

26. Порт К. Кредитования населения / К. Порт. - М.: Дело, 2013. - 107с.

27. Рейтман Л. И. Банковское дело. - М.: ЭКОС, 2012. - 524 с.

28. Савицкая Г.В. Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия. - Красноярск: Новое знание, 2013. - 490 с.