

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(Н И У « Б е л Г У »)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ
КАФЕДРА ФИНАНСОВ, ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

**СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА ОРГАНИЗАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО
КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ**

Выпускная квалификационная работа
обучающегося по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
заочной формы обучения, группы 06001351
Тарасенко Виолетты Руслановны

Научный руководитель:
к.э.н., ст. преподаватель
Мельникова Н.С.

БЕЛГОРОД 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОБОСНОВАНИЕ СУЩНОСТИ И НЕОБХОДИМОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ.....	7
1.1. Экономическая сущность и классификация потребительского кредитования в коммерческом банке.....	7
1.2. Организация потребительского кредитования в коммерческом банке.	13
1.3. Современные проблемы потребительского кредитования в России.....	22
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОЙ ПРАКТИКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПАО СБЕРБАНК.....	26
2.1. Организационно-экономическая характеристика ПАО Сбербанк.....	26
2.2. Анализ состава и структуры потребительских кредитов в кредитном портфеле ПАО Сбербанк.....	31
2.3. Анализ применения метода рейтинговой оценки кредитоспособности физического лица в коммерческих банках России....	38
2.4. Перспективы создания эффективной работы по совершенствованию урегулирования проблемной задолженности потребительского кредитования в ПАО Сбербанк.....	44
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	51
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	54
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	61

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы работы. Потребительский кредит занимает важное место в социально-экономическом развитии большинства стран. Его роль значительно возрастает и в России в современных условиях, в том числе, под влиянием финансовой глобализации и макроэкономической ситуации. За последнее десятилетие кредиты банков, предоставленные населению России увеличились в десятки раз. В результате возросла роль кредита в финансировании потребительских расходов населения, а отношение объемов потребительских кредитов к ВВП достигло уровня развитых стран. В связи с этим изменилась стратегия банков на кредитном рынке и политика по обслуживанию физических лиц, увеличилось влияние потребительского кредитования на финансовые результаты деятельности банков. Значительный рост потребительского кредита в РФ стало важным фактором развития банковской системы и экономики в целом.

В периодической печати некоторые авторы исследуют особенности потребительского кредита: Анисимова А.Н., Назарова В.Б., Г. Марковица, Гончарова С., Клочкова И.И., Резвановой Л.М. и другие. Отдавая должное научным работам ученых по этой проблематике следует отметить, что существует потребность в ее дальнейшем исследовании.

Степень разработанности темы исследования. Вопросы, связанные с управлением и организацией кредитной деятельности, управлением кредитными рисками, в отечественной литературе освящены в полном объеме, однако современный банковский бизнес сопровождается высоким уровнем конкуренции, усложнения архитектуры финансового рынка и его дерегулирования, изменения организации кредитования. В то же время субъекты потребительского кредита в России оказались не готовы к существенным трансформациям, а чрезмерная активизация банков по кредитованию населения усилила угрозы устойчивости отдельных банков и всей банковской системы. Поэтому актуальными являются

исследования проблем развития потребительского кредитования и направлений в решении этих проблем.

Целью исследования является изучение проблем современной практики организации потребительского кредитования в коммерческом банке, а также пути их решения. Для достижения этой цели были решены следующие **задачи**:

1) исследовать экономическую сущность и классификацию потребительского кредитования в коммерческом банке;

2) изучить организацию потребительского кредитования в коммерческом банке;

3) исследовать современные проблемы потребительского кредитования в России;

4) проанализировать основные показатели и дать организационно-экономическую характеристику деятельности банка ПАО Сбербанк;

5) провести анализ состава и структуры потребительских кредитов в кредитном портфеле ПАО Сбербанк;

6) оценить возможности применения метода рейтинговой оценки кредитоспособности физического лица в коммерческих банках России;

7) предложить возможные перспективы создания эффективной работы по совершенствованию урегулирования проблемной задолженности потребительского кредитования в ПАО Сбербанк.

Предметом исследования являются теоретические основы и методические подходы оценки потребительского кредитования.

Объектом исследования является потребительский кредит.

Теоретическую и методологическую основу работы составили учебные пособия, журнальные статьи, учебники, федеральное законодательство и нормативно-правовые акты России по исследуемой проблематике.

В работе использовалась совокупность научных методов, что дало возможность реализовать концептуальное единство исследования: метод семантического анализа, научного обобщения, метод экономико-математического

моделирования, графический метод. Для обработки экономической информации числовых показателей, графического представления использовались компьютерные технологии (рисунки, таблицы, схемы).

В качестве **информационной базы** использовалась финансовая отчетность и внутренние документы ПАО Сбербанк.

Практическая значимость. Разработанные в ходе исследования научные, практические выводы и рекомендации касательно потребительского кредитования в России, предоставляют возможность определения кредитоспособности заемщика на основе применения метода рейтинговой оценки, а также дают возможность усовершенствовать деятельность отечественных банков в области урегулирования проблемной задолженности по потребительским кредитам.

Структура исследования обусловлена целью и задачами, поставленными и решенными в ходе выполнения работы. Структурно, работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка используемых источников.

Во введении обосновывается актуальность темы, сформированные цели и соответствующие ей задачи, указаны объект и предмет исследования, отражены теоретическая и практическая значимость работы.

В первой главе данной работы «Теоретическое обоснование сущности и необходимости потребительского кредитования в коммерческом банке» отражена экономическая сущность, классификация и организация потребительского кредитования, а также рассмотрены современные проблемы потребительского кредитования в России.

Вторая глава «Анализ современной практики и перспективы развития организации потребительского кредитования в коммерческом банке (на материалах ПАО Сбербанк)» посвящена организационно-экономической характеристике ПАО Сбербанк, проанализирован состав и структура потребительских кредитов в кредитном портфеле ПАО Сбербанк, рассмотрены перспективы создания эффективной работы по совершенствованию урегулирования проблемной задолженности потребительского кредитования в

ПАО Сбербанк.

В качестве рекомендаций предложена методика определения рейтинговой оценки кредитоспособности физического лица в коммерческих банках России, которая дает возможность банку оценить уверенность в возврате кредита заемщиком, а для заемщика такая скоринговая система существенно сократит время необходимое банку для принятия решения о выдаче кредита.

В заключении обобщены, сформированы выводы по предложениям и результатам выполненного исследования.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОСНОВАНИЕ СУЩНОСТИ И НЕОБХОДИМОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

1.1. Экономическая сущность и классификация потребительского кредитования в коммерческом банке

Одной из характерных черт современного состояния развития банковской системы России является интенсивное освоение банками технологий потребительского кредитования. Потребительский кредит характеризует отношения между кредитором и заемщиком по поводу финансирования конечного потребления.

Сегодня в России большинство населения не может себе позволить покупать товары длительного пользования за счет текущих доходов. Для молодых людей, а также пенсионеров, инвалидов и малообеспеченных граждан приобретение товаров длительного пользования становится невозможным. В этих условиях актуальность приобретает выработка концепции развития потребительского кредитования в России в условиях рыночной экономики.

Исторически первой конфигурацией потребительского кредита существовала так именуемая «тали трейд» – торговая деятельность в рассрочку, что начала совершенствоваться в Западной Европе ещё в XVIII в. Путешествующие купцы («талимены») время от времени (к примеру, каждый месяц) поставляли и сбывали продукты в определенные территории и конкретным семьям, соглашаясь в частичную регулярную плату, с отсрочкой окончательного платежа в конкретный период (вплоть до последующего своего прибытия). В условиях невысокой покупательной возможности многих жителей потребительский кредит исполнялся в пользу кредиторов, получая эксплуататорского грабительского характера. Таким образом, к примеру, в XIX в. и в истоке XX в., если наемные работники были должны приобретать

потребительские товары в промышленных лавках согласно высоким расценкам в счет будущей заработной платы. Такого рода грабительский потребительский кредит был один из источников увеличения эксплуатации наемной рабочей силы.

Цивилизованный характер потребительский кредит приобретает по мере роста заработной платы и уровня жизни населения. В результате подъема жизненных стандартов в потребительской сфере сформировались равноправные взаимовыгодные отношения между заемщиками и кредиторами. Покупка товаров в рассрочку в современном понимании впервые была введена фирмой Зингера в середине XIX в. для ускорения реализации швейных машин [15, стр. 25].

Существует несколько разновидностей определения «потребительский кредит» в редакциях учебников, статей и журналов. Анализируя формы кредита как проявление кредитных отношений, заметим, что среди современных экономистов нет однозначного мнения по вопросу о содержании, сути форм кредита и их количестве. Рассмотрим их ниже в таблице 1.1.

Таблица 1.1.

Концептуальные подходы по определению и пониманию понятия
«потребительский кредит»

№	Автор	Определение
1	2	3
1	Ю. А. Бабичев [14, стр. 211].	Потребительский кредит направлен непосредственно на удовлетворение потребительских нужд населения. Он имеет товарную или денежную форму.
2	О. И. Лаврушин [36, стр. 120].	Отношения, при которых население является кредитополучателем, составляют содержание потребительского кредита. Потребительский кредит охватывает как кредит, связанный с удовлетворением потребностей текущего характера, в том числе с развитием производства в личном хозяйстве, так и кредит на строительство и поддержание недвижимого имущества. Кредит на текущие нужды содействует ускорению реализации товарных запасов, более полному и своевременному удовлетворению постоянно растущих потребностей населения. Кредит на текущие нужды способствует также развитию производства в личном хозяйстве, что делает в известном смысле условным понятие «потребительский кредит», более точным является понятие «кредитование населения».
3	В.А. Галанов [19, стр. 73].	Форма кредита представляет собой по существу уровень рассмотрения кредитных отношений со стороны субъектов

1	2	3
		кредитного процесса, а вид кредита это классификация на уровне различных сторон этого процесса с учетом временного, объективного, субъективного и ряда других факторов.
4	Н.Б. Глушкова [21, стр. 56].	Совокупность ряда элементов, определяющих основные черты кредитного отношения, находящихся во взаимной связи и рассчитанных на конкретный тип кредитного отношения.
5	Ю. В. Гузеева [25, стр. 35].	Для заемщика, получающего ссуду под землю, кредит первоначально имел исключительно такой потребительский характер, почему ему и приходилось больше всего страдать от гнета ростовщичества». И далее он констатирует: «Производительные долги все более выступают на первый план, тогда как потребительные долги, вызываемые нуждой или неблагоприятным положением хозяйства отдельных лиц, в противоположность первым, имеют лишь подсобное, второстепенное значение. В отношении спроса на капитал они имеют, однако, существенное значение, поскольку они происходят от государственных и коммунальных займов.
6	М. Г. Лапусты и П. С. Никольского	Потребительский кредит определяется как форма кредита, при которой ссуда предоставляется физическому лицу для приобретения товаров и услуг потребительского характера.
7	Е. Ф. Жуков	Потребительский кредит переплетается с банковским, поскольку торговые компании используют долговые обязательства потребителей для получения взамен ссуд от банков.
8	Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая	Потребительский кредит как одну из форм кредита, служащего средством удовлетворения различных потребительских нужд населения.

Сущностный признак потребительского кредита – кредитование конечного употребления. Потребительский кредит выделяет вероятность общности потреблять товары и услуги до того, как покупатели готовы их оплатить. Таким образом, потребительский кредит обеспечивает повышение жизненного уровня потребителей. В макроэкономическом плане потребительский кредит наращивает совместный платежеспособный спрос на предметы употребления и предложения, инициирует расширение размеров их изготовления.

Ключевыми параметрами потребительского кредита считаются:

- 1) доступность кредита;
- 2) размер процентной ставки;
- 3) сроки предоставления и погашения;
- 4) способность заемщика возратить кредит.

Субъектами потребительского кредита считаются банки и фирмы розничной торговли (кредиторы) и населения (заемщики).

Кредит в экономике государства определяет надлежащие функции:

1. Расширяет рынок реализованных товаров;
2. Ускоряет процесс реализации товаров и получения прибыли;
3. Иницирует эффективность труда;
4. Обеспечивает уменьшение издержек обращения;
 - связанных с оборотом денег;
 - связанных с оборотом товаров [29, стр. 156].

В силу специфичности сферы конечного употребления появляется необходимость вхождения в отношения потребительского кредитования такого субъекта как торговые организации, осуществляющие посредническую работу по купле-продаже товаров и услуг. Потребительский кредит считается формой поддержки торговым заведениям в сбыте (продажи) товаров. При том любая торговая организация должна найти подходящее сочетание прямых продаж товаров наличными денежными средствами или же безналично, а также и продажи в рассрочку.

Объектом потребительского кредита считаются затраты, связанные с удовлетворением потребностей населения. Разделяют эти затраты на 2 группы:

- 1) затраты на удовлетворение потребностей текущего спроса (приобретение бытовой техники и т.п.);
- 2) затраты на удовлетворение потребностей капитального или инвестиционного характера (строительство жилья, содержание недвижимого имущества).

Следовательно, под потребительским кредитом общепринято понимать займы, предоставляемые заемщику банком с целью личных приобретений либо оплаты тот или иной конкретный услуг. При этом в качестве заемщиков чаще всего выступают физические лица, а в качестве кредитора – банки либо прочие экономические институты.

Классификация потребительских кредитов может быть проведена одновременно по целому ряду свойств:

1. В зависимости от цели кредит может являться:

– Целевым. Такого рода ссуда выделяется с той или иной конкретной целью на приобретение услуги либо продукта. К примеру, на приобретение мебели либо электробытовой технической. При этом чаще всего продукт будет находиться в залоге у банка;

– Нецелевым. Этот вид кредита выдается наличными либо средствами в карту, при этом заемщик имеет возможность управлять предоставленными средствами по своему усмотрению. Однако нужно отметить, то что такого рода вид кредитования, как правило, содержит наиболее высокую процентную ставку, вследствие того что приобретенный товар никак не станет в залоге у банка.

2. Согласно сроку кредитования потребительские кредиты разделяются на:

– Долгосрочные (на 3 года и более);

– Среднесрочные (1-3 года);

– Краткосрочные (меньше 1 года).

3. Согласно обеспечиванию классификация потребительского кредита:

– Гарантированные. Под обеспечением подразумевается залог, страхование, поручители. Условия подобных кредитов, нередко, выгоднее, так как рисков для банка меньше.

– Негарантированные. Подобные кредиты банки выдают с неохотой и под значительно большие проценты.

Также можно отметить ключевые разновидности потребительского кредита:

– Одноразового пользования кредит. Такого рода вид займа является наиболее известным на данный момент. Он многофункциональный, и банки выдают подобные кредиты любому работоспособному покупателю с условиями, которые устанавливаются банком персонально.

– Возобновляемый потребительский кредит. Сущность подобного кредита в этом, то что заемщик пользуется судными средствами не сразу, а может снять их

в любое время с банковской карты, в промежуток действия соглашения с банком.

– Товарный кредит. В данном случае заемщик способен купить в кредит продукт в магазине, без обращения в банк. Торговые компании сами заключают контракты с кредиторами.

– Ссуда на платные услуги. Понадобиться такого рода ссуда может заемщику, какой стремится воспользоваться туристическими, врачебными либо образовательными услугами в кредит.

– Доверительный кредит. Такого рода вид кредитов выделяется добросовестным плательщикам, которые обладают отличной кредитной историей в том же самом банке. В отдельных кредитных организациях для подобных покупателей имеются специальные кредитные проекты, для получения которых необходимо соблюсти всего несколько формальностей.

– Ссуда для молодых семей. Очень часто банки формируют специальные условия и кредитные продукты для молодых семей, в особенности для тех, кто имеет детей. При этом кредит способен быть как целевым, так и универсальным.

– Ссуда для людей пенсионного возраста. Такого рода кредит также бывает универсальным, и выдается он людям пенсионного возраста, при этом для некоторых банков не обязательно наличие работы у пенсионера. Нюансы и условия будут зависеть от конкретного банка [32, стр. 98].

Таким образом, анализируя приведенные материалы следует отметить, что не существует единого взгляда на определение сущности потребительского кредитования, а также нет единой классификации. В работе предложена классификация, которая наиболее ясно отображает содержание современных потребительских кредитов.

Потребительский кредит, относится к категории кредита, а значит, ему присущи все известные принципы кредитования. Итак, на сегодняшний день существует достаточно широкий спектр банковских продуктов потребительского кредитования на рынке России и особенно быстрыми темпами развиваются банковские продукты с использованием кредитных карт.

1.2. Организация потребительского кредитования в коммерческом банке.

Каждое банковское учреждение в зависимости от его кредитной политики, кредитного потенциала разрабатывает определенные виды потребительских кредитов на текущие нужды и утверждает их в Положении о кредитовании физических лиц и в конкретных Правилах (процедурах) о предоставлении и погашении этих видов кредитов.

В последние годы происходил рост не только абсолютных величин кредитов, предоставленных банками физическим лицам, но и удельного веса потребительских кредитов в общей сумме банковских кредитов, но вместе с тем следует отметить, что отечественные банки столкнулись с проблемой невозврата населением полученных кредитов.

Процесс предоставления банками потребительского кредита рассматривается как финансовое содействие приобретению клиентами товаров широкого потребления в рассрочку. Решая вопрос о предоставлении соответствующего вида потребительской ссуды, банк-кредитор может предъявить к потенциальному заемщику следующие требования:

- будущий клиент должен быть резидентом и гражданином России;
- не должен иметь другой кредитной задолженности перед банком;
- величина займа не должна превышать совокупного годового дохода клиента и превышать установленного банком объема;
- заемщик обязан иметь возможность совершить первоначальный взнос в оплату товара в конкретном объеме в кассу, либо в счет торгового заведения, либо в ссудный счет заемщика в банке и др.

В совокупности, ход банковского кредитования можно охарактеризовать равно как совокупность операций, связанных с оформлением, выдачей, обслуживанием и погашением кредита (Рис. 1.1). Его условно можно разбить в ряд шагов, каждый из которых гарантирует разрешение определенных вопросов, а все без исключения они в совокупности ориентированы на достижение цели

банковского кредитования - получение банком прибыли.

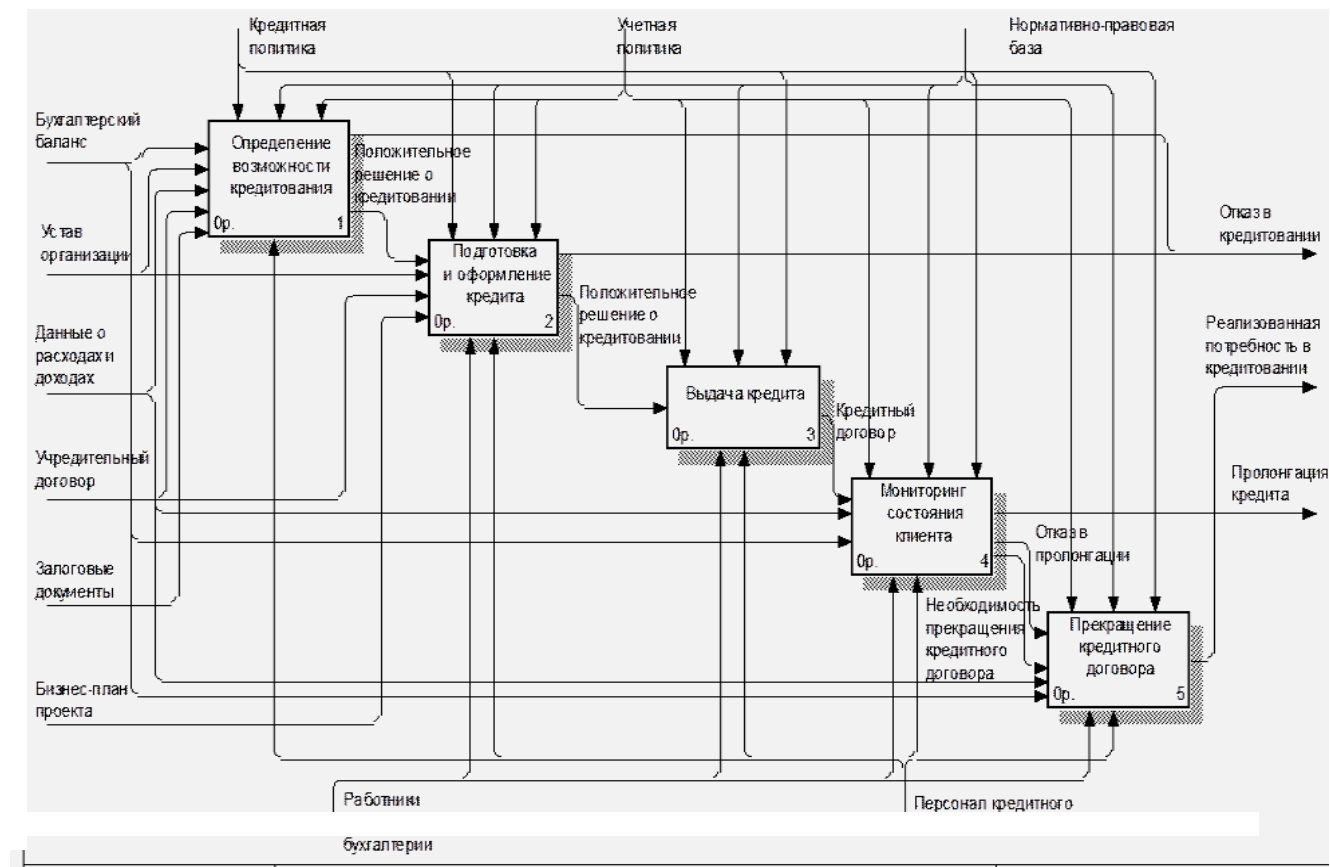


Рис. 1.1. Процесс банковского кредитования [42, стр. 140]

В подготовительном этапе процесса банковского кредитования происходит привлечение покупателя и первичный контакт с работником банка. На данном этапе заемщик направляется в банк с аргументированным ходатайством (заявкой) на получение кредита, в каком находится просьба о предоставлении банком кредита, указываются сумма, вид, целевое предназначение кредита, период использования кредита, обеспечение и наибольшая процентная ставка.

На первоначальной стадии кредитный сотрудник обязан принять весьма существенное решение: продлевать работу согласно кредитной заявке данного заемщика, либо завещать ее и дать отказ о выдаче кредита. В случае если предложения клиента никак не отвечают принципам кредитной политики и стратегии банка в области кредитования, в таком случае кредитная заявка обязана быть отвергнута (рис. 1.2).

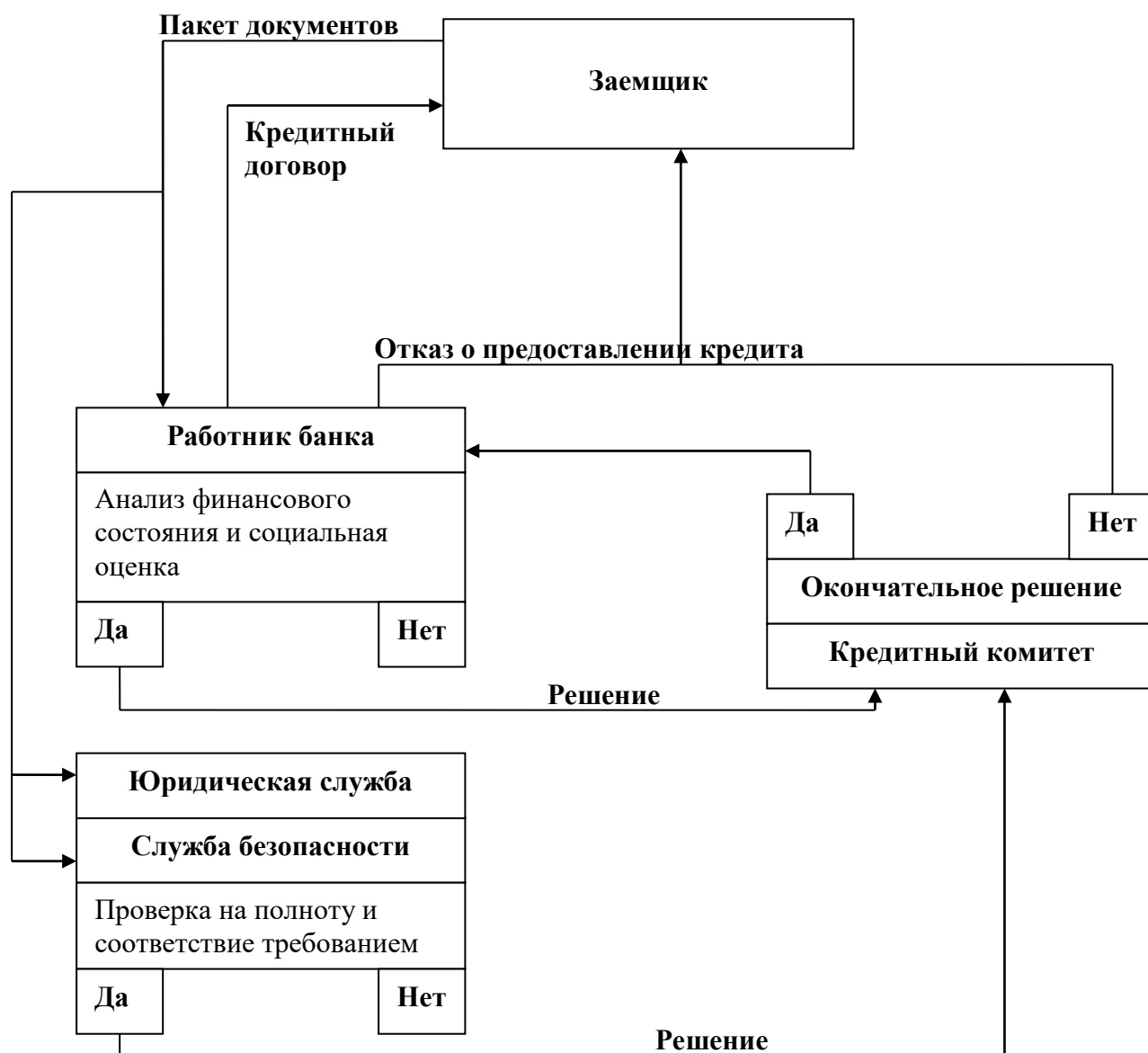


Рис. 1.2. Алгоритм принятия решений о выдаче потребительского кредита

При этом следует разъяснить заявителю предпосылки, согласно которым ссуда не может быть предоставлена. В случае если же согласно результатам собеседования сотрудник кредитного отдела примет решение о продлении работы с клиентом, в таком случае кредитная заявка совместно с пакетом препроводительных бумаг переходит в отдел кредитного анализа с целью оценки кредитоспособности заемщика.

На подготовительном этапе процесса кредитования определяются кредитоспособность клиента и оценка риска по кредиту. Для этого на основании

представленных документов работник кредитного отдела определяет:

1. Сумму ежемесячных доходов, которая состоит:

- с заработной платы за вычетом налогов;
- пособия на детей;
- пенсии;
- суммы процентов по вкладам и ценным бумагам;
- других доходов.

2. Сумму ежемесячных расходов, которые состоят:

- с текущих расходов;
- взносов по страхованию;
- сумм погашения предыдущих кредитов;
- квартирной платы;
- других расходов [33, стр. 152].

Уже после проведения анализа кредитоспособности заемщика и оценки кредитного проекта следует значительное внимание уделять установлению условий обеспечения возврата кредита. Любая с предложенных заемщиком форм обеспечения оформляется отдельным документом, имеющим юридическую силу и фиксирует за кредитором определенный финансовый ресурс для погашения долга при нехватке денег у заемщика уже после наступления времени погашения кредита. Кредитный сотрудник банка совместно с сотрудником юридического отдела и службы безопасности банка обязаны удостовериться в способности реализации обеспечения в качестве дополнительного пути погашения кредита и процентов за его пользование. В частности, сотрудники банка обязаны проконтролировать и доказать его наличие, местоположение, возможность его отчуждения, высоколиквидность и тому подобное.

На предварительном этапе процесса кредитования при условии положительного для заемщика окончания изучения кредитоспособности и оценки риска также выполняется реструктуризация кредита, в таком случае имеется определение основных характеристик кредитной сделки. Разрабатывая

требование кредитного договора, банк в первую очередь должен определить тип кредита [25, стр. 136].

Кредит предоставляется в размере, не превышающем совокупного годового заработка (в соответствии с отданными клиентом документами) плюс сумма процента от цены товара (данная совокупность считается первоначальным взносом клиента и обязана быть зачислена в ссудный счет клиента в период перечисления денег банком торговому предприятию).

Ответственный работник отдела потребительского кредитования передает ксерокопии документов в страховую компанию, что страхует кредитные риски по этому проекту, для получения согласия на страхование риска невозврата кредита.

Решение кредитного комитета по потребительскому кредитованию оформляется протоколом, который составляется и регистрируется секретарем в книге регистрации. Для учета потребительского кредита в операционном отделе открывается кредитный счет на основании распоряжения кредитного отдела. Ответственный работник отдела оформляет договор о предоставлении кредита, визирует каждый экземпляр договора как исполнитель и регистрирует его в журнале регистрации кредитных договоров, ведется в отделе.

Выдача кредита может осуществляться в безналичной форме путем перечисления суммы на текущий счет заемщика или оплаты его расчетных документов, перечисления средств на текущий счет продавца.

Работник отдела потребительского кредитования банка формирует кредитное дело, который должен содержать следующие документы:

- заявление заемщика на кредит;
- копии протокола заседания кредитного комитета;
- кредитный договор и дополнительные соглашения к нему;
- другие документы, касающиеся этого кредита [44, стр. 88].

В трехдневный срок с момента предоставления кредита ответственный работник отдела потребительского кредитования составляет служебную записку на имя начальника отдела по работе со страховыми компаниями о страховании

риска (с обязательным указанием общей стоимости товаров, которые должны быть приобретены за счет кредита, общей суммы покрытия рисков (страховой суммы) - величины кредита и процентов за кредит, номера кредитного договора и даты его заключения), и передает ее вместе с копией кредитного договора до вышеназванного отдела.

Следовательно, заключение кредитного договора с заемщиком и выдача кредитных средств осуществляется при условии принятия положительного решения на кредитном комитете банка соответствующего уровня и на условиях, утвержденных этим кредитным комитетом.

В кредитном договоре предусматриваются все условия кредитной сделки. Правильно составленный кредитный договор должен защитить интересы банка и представленных им лиц (вкладчиков и акционеров) через определение всех прав и обязанностей каждой из сторон, а также установления соответствующих ограничений на действия заемщика, которые могут представлять угрозу для возврата средств банка [48, стр. 201].

С целью выявления источников кредитного риска банка и оперативного принятия мер, направленных на недопущение возможных потерь по кредитным операциям банка, в течение всего срока кредитования до полного выполнения заемщиком обязательств по кредитному договору работники банка осуществляют сопровождение кредитных проектов, то есть надзор и контроль за выполнением заемщиком условий кредитного договора.

Сопровождение кредита – это процесс, который включает контроль за кредитной операцией после подписания кредитного договора и предоставления кредитных средств заемщику, а также действия работников банка по выявлению и предотвращению возможности невозврата клиентом долга и уплаты процентов за пользование кредитом [54, стр. 24]. Сопровождение кредита может состоять из двух частей: сопровождение до наступления срока возврата средств и после момента погашения кредита (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Этап кредитного процесса – сопровождение кредита

Состояние обслуживания заемщиком кредитной задолженности должен оцениваться банковским учреждением ежемесячно для определения, к какой группе относится тот или иной кредит.

Существуют различные способы погашения задолженности. Участники кредитной сделки оговаривают их при заключении контракта. В соответствии с условиями контракта составляется план погашения задолженности. Одним из важнейших элементов плана является определение количества выплат в течение года, т.е. определение числа так называемых срочных уплат и их величины.

Срочные уплаты рассматриваются как средства, предназначение для погашения, как основного долга, так и текущих процентных платежей. При этом средства, направляемые на погашение (амортизацию) основного долга, могут быть равными или изменяющимися, а плата за кредит, вычисленная по сложным процентам, может выплачиваться отдельно. Иногда в течение ряда лет

выплачиваются только проценты за кредит, а сам долг погашается в оставшееся время в рассрочку, т.е. несколькими платежами, или разовым платежом.

Погашение кредита может также производиться в виде финансовой ренты, т.е. платежами, вносимыми через равные промежутки времени и содержащими как выплату основного долга, так и процентный платеж за пользование кредитом. Величина срочных уплат зависит от величины кредита, его срока, наличия и продолжительности льготного периода, размера процентной ставки и т.п. Однако, как правило, проценты за кредит должны выплачиваться и в льготном периоде. Рассмотрим некоторые методы разработки планов погашения кредитов.

Наиболее распространенной схемой погашения задолженности по потребительскому кредиту, является схема с убывающей величиной процентной платы, пример рассмотрен в таблице 1.2.

Таблица 1.2.

План погашения долга с убывающей величиной процентной платы,
тыс. руб.

Остаток долга на месяца	основного на начало начало	$\frac{k}{N}$	Сумма погашения процентных платежей	Сумма погашения основного долга
1	2	3	4	4
15000	24/300	480	395	
14605	23/300	460	415	
14190	22/300	440	435	
13755	21/300	420	455	
13300	20/300	400	475	
12825	19/300	380	495	
12330	18/300	360	515	
11815	17/300	340	535	
11280	16/300	320	555	
10725	15/300	300	575	
10150	14/300	280	595	
9555	13/300	260	615	
8940	12/300	240	635	
8305	11/300	220	655	
7650	10/300	200	675	
6975	9/300	180	695	
6280	8/300	160	715	
5565	7/300	140	735	
4830	6/300	120	755	
4075	5/300	100	775	

Продолжение таблицы 1.2

1	2	3	4
3300	4/300	80	795
2505	3/300	60	815
1690	2/300	40	835
855	1/300	20	855
Σ	1,000	6000	15000

Поскольку с течением времени сумма основного долга снижается, то и сумма процентов, начисляемых на непогашенный остаток долга, должна снижаться. Эта схема страхует кредитора на случай досрочного погашения долга, если эта возможность предусмотрена кредитным договором. При досрочном погашении долга заемщик понесет определенный убыток, т.к. большая часть процентов он уже заплатил в начале срока кредитования.

В день полного погашения задолженности по кредиту, процентов за пользование им и других обязательств по кредитному договору кредитный работник подшивает в кредитное дело заемщика копию выписки из ссудного счета с «нулевым» остатком и кредитное дело считается закрытым. Кредитное дело сдается в архив банка согласно действующим правилам по хранению конфиденциальных финансовых документов.

Подводя итог, можно сказать, что потребительское кредитование является неотъемлемым звеном банковской системы, а потому налаживание дел в этой сфере (повышение доверия к банковским структурам, снижение ставок по потребительскому кредиту) будет способствовать «оздоровлению» всей банковской системы России. В последнее время банки сталкиваются в основном с трудно контролируемыми внешними рисками. Именно для таких рисков нужно создавать особые системы безопасности, стоимость которых очень высока. Следовательно, применение коммерческими банками России системы скоринга в процессе предоставления потребительского кредита улучшит их результаты и откроет перед банками новые горизонты.

1.3. Современные проблемы потребительского кредитования в России.

Потребительское кредитование считается значимым условием финансового роста, повышения потребительского спроса в любом государстве. А значит, следует формировать подобные условия, при которых население никак не станет опасаться брать кредиты. Но кредиты, которые станут выдаваться банками, никак не должны являться необеспеченными. В соответствии с этим, повышение числа выдаваемых кредитов никак не должно быть за счёт качества данных кредитов.

Формирование потребительского кредитования в нынешней Российской Федерации непременно связано с трудностями, разрешать и одолевать, которые необходимо с целью эффективного формирования тенденции роста деятельность банков с физическими лицами.

Программы потребительского кредитования представляют немаловажную роль в управлении банком и банковскими услугами. Причина этого состоит не только лишь в этом, то что потребительские кредиты относятся к количеству наиболее доходных и многообещающих видов кредитования, однако и в этом, то что согласно мере увеличения собственного образовательного ценза покупатель все без исключения нередко прибегают к кредитованию с целью увеличения уровня жизни и согласования планов собственных расходов с прогнозируемым доходом. Невзирая на широкое развитие потребительского кредитования, в Российской Федерации в наше время имеются конкретные условия, ограничивающие выдачу потребительских кредитов населению (рис. 1.4).

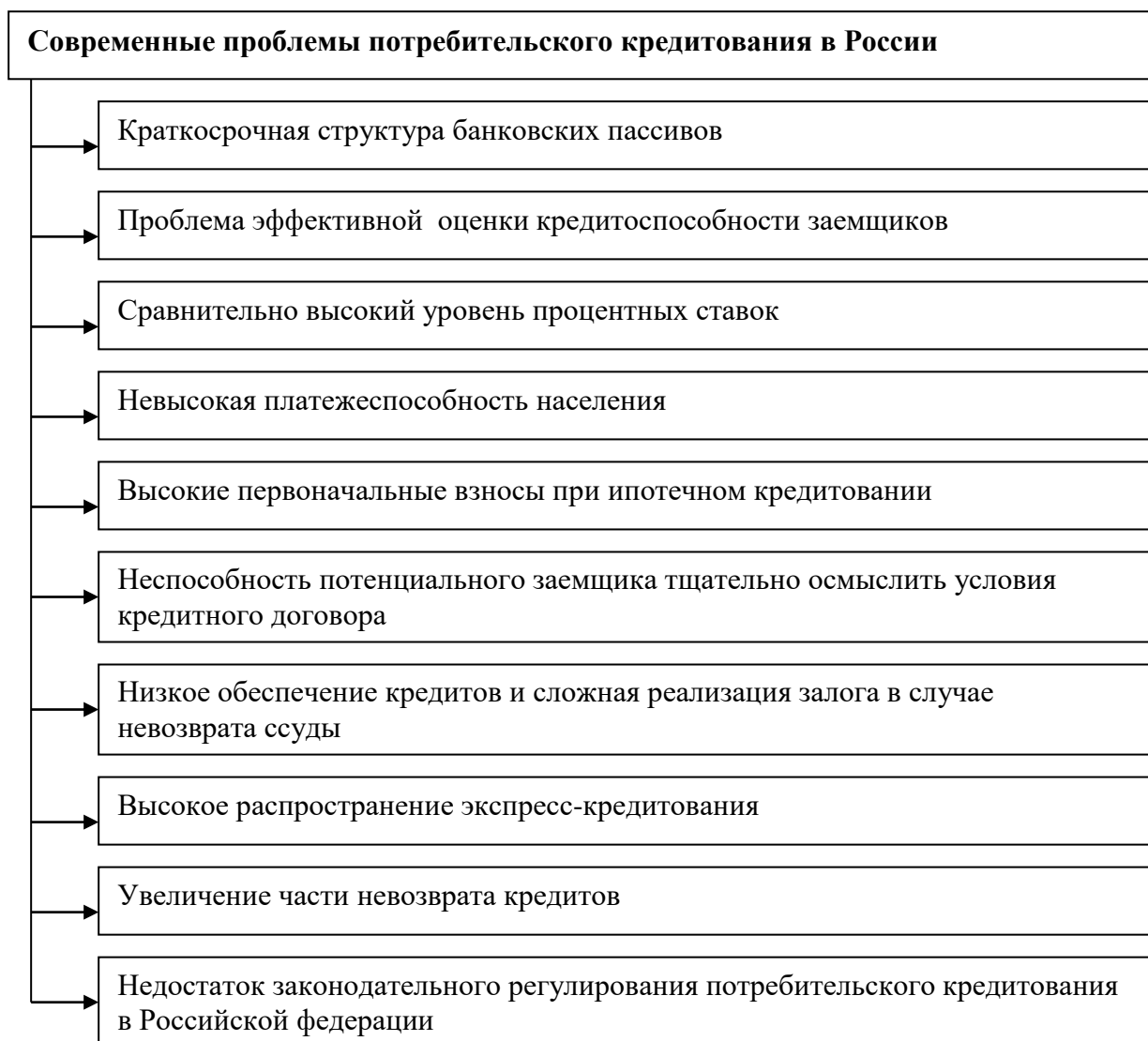


Рис. 1.4. Современные проблемы потребительского кредитования в России

Данные проблемы рассматриваются так:

– Присутствие в большей степени краткосрочной структуры банковских пассивов, то что никак не позволяет в абсолютной мере совершенствовать долгосрочное кредитование населения.

– Проблемы оценки кредитоспособности заемщиков, связанных с присутствием так называемых «серых» и «черных» доходов физических лиц - возможных заемщиков. Это не дает возможность, с одной стороны, банкам с абсолютной полной уверенностью судить о настоящем финансовом состоянии возможных клиентов, а с иной - самим физическим лицам в абсолютной мере удовлетворять существующие у их потребности за счет потребительских кредитов

в связи с неосуществимостью документального доказательства собственного финансового состояния [55, стр. 9].

– Сравнительно высокий уровень процентных ставок, используемых банками (из-за высокого уровня инфляции и кредитного риска).

– Невысокая платежеспособность населения, считается значимым финансовым ограничением для развития рынка услуг потребительского и ипотечного кредитования.

– Один из наиболее значительных барьеров для входа на рынок потребительского и ипотечного кредитования считаются большие начальные капитальные инвестиции, требуемые с целью организации предоставления новых банковских продуктов и услуг. Подобные расходы объединены, в первую очередь, с системой проектов кредитования, выбором и обучением специалистов, переоборудованием имеющихся площадей с целью предложения услуг согласно новейшим программам кредитования либо арендой (покупкой) площадей с целью дополнительных офисов. Кроме того, при входе кредитной организации на данный рынок услуг нужны существенные расходы в субсидирование рекламных проектов.

– Одной из основных проблем потребительского кредитования считается то, что потенциальный заемщик не всегда горазд без помощи других тщательно исследовать и осознать требование кредитного соглашения.

– Низкое обеспечение кредитов и сложная реализация залога в случае невозврата ссуды.

– Проблемой потребительских кредитов в Российской Федерации становится наличие зарубежных банков на рынке. С точки зрения заемщиков, данное условие гарантирует разнообразие кредитных продуктов, а следовательно сокращение процентных ставок. Но для отечественных банков это угрожает нарастающей конкурентной борьбой и абсолютно всеми вытекающими с данного условия последствиями.

– Существенное распространение экспресс-кредитования кроме того может

быть проблемой потребительского кредитования в Российской Федерации, таким образом как сдерживающее большинство невозвратов ссуд приходится непосредственно на сферу экспресс-кредитования. Это происходит вследствие того, то что при этом варианте кредитования минимальные условия к заемщикам, скорость оформления кредита позволяют даже неблагонадежным клиентам оформлять банковские займы [66, стр. 4].

– Ещё одной весьма значимой проблемой потребительского кредитования считается увеличение части невозврата кредитов. В настоящее время только лишь согласно официальной статистике доля проблемных кредитов в портфелях банков в среднем составляет 1,3%. Согласно неофициальным же сведениям реальный уровень проблемной задолженности в отдельных банках достигает 5-6% от кредитного портфеля. Необходимо выделить, то что данные характеристики никак не относятся к ипотечному кредитованию.

– Одной с основных проблем, которая отрицательно влияет на объем предоставляемых кредитов это недостаток законодательного регулирования потребительского кредитования в Российской Федерации. Решением данной задачи серьезно занимается Ассоциация российских банков.

В заключении следует отметить то, что потребительское кредитование стремительно развивается в нашем государстве, что благоприятно влияет на экономику, как банковского сектора, так и экономику Российской Федерации в целом.

По мнению некоторых экспертов, в качестве направлений по совершенствованию потребительского кредитования должны предусматриваться изменения в законодательстве, с помощью которых банки смогут воспользоваться разными вариантами обеспечения кредитов у физических лиц. Также следует отметить, что в настоящее время некоторые крупные банки отказались от услуг коллекторских агентств и пытаются добиваться выплаты долгов, а также изъятия залога у заемщиков только при помощи судебных процессов.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОЙ ПРАКТИКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПАО СБЕРБАНК

2.1. Организационно-экономическая характеристика ПАО Сбербанк

Сбербанк представляет собой публичное акционерное общество; он был создан в 1841 г. и с данного периода реализовывал операции в разных юридических конфигурациях. Банк зарегистрирован и содержит юридический адрес в территории Российской Федерации.

На долю лидера отечественного банковского сектора согласно единому размеру активов приходится 28,9% общих банковских активов (на 01.01.2018 г.).

Банк считается главным кредитором российской экономики и захватывает основную часть на рынке вкладов. На его часть приходится 46,1% вкладов населения, 40,5% кредитов физическим лицам и 32,4% кредитов юридическим лицам (табл. 2.1).

Таблица 2.1.

Доля Сбербанка на российском рынке, (%)

Показатель	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
В активах банковской системы	28.7%	28.9%	28.9%
На рынке вкладов физических лиц	46.0%	46.6%	46.1%
На рынке привлечения средств юридических лиц	25.0%	22.1%	20.9%
На рынке кредитования физических лиц	38.7%	40.1%	40.5%
На рынке кредитования юридических лиц	32.2%	31.7%	32.4%

Сбербанк функционирует в основе генеральной банковской лицензии, выданной Банком России, с 1991 года. Сбербанк кроме того имеет лицензии, необходимые для сохранения и реализации трейдерских действий с ценными бумагами, а кроме того выполнения других операций с ценными бумагами, в том числе брокерскую, дилерскую деятельность, функции депозитария. Деятельность Сбербанка регулируется и контролируется Банком России, который является

единым регулятором банковской, страховой деятельности и экономических рынков в Российской Федерации.

Основным типом деятельности Сбербанка считаются корпоративные и розничные банковские операции. Данные операции содержат (но не ограничиваются) привлечение денег во вклады и обеспечение коммерческих кредитов в свободно конвертируемых валютах и местных валютах стран, где банки – члены Группы осуществляют собственные операции, а кроме того в российских рублях; предоставление услуг клиентам при исполнении ими экспортных/импортных действий; конверсионные операции; продажу ценными бумагами и производными финансовыми инструментами. Сбербанк осуществляет свою деятельность, как на российском, так и на международных рынках. По состоянию на 01.01.2018 года Сбербанк имеет 14 (01.01.2017 г.: 14) территориальных банков, 78 (01.01.2017 г.: 79) отделений территориальных банков и 14 312 (01.01.2017 года: 15 016) филиалов, а также основные дочерние компании, расположенные в Российской Федерации: АО «Сбербанк Лизинг», ООО «Сбербанк Капитал», компании бывшей Группы компаний «Тройка Диалог», АО «Негосударственный Пенсионный Фонд Сбербанка», ООО Страховая компания «Сбербанк страхование жизни», ООО Страховая компания «Сбербанк страхование», ООО «Сбербанк Факторинг» и «Сетелем Банк» ООО (бывший «БНП Париба Восток» ООО). Деятельность Группы за пределами Российской Федерации осуществляется через дочерние банки, расположенные в Турции, Украине, Республике Беларусь, Казахстане, Австрии, Швейцарии и прочих странах Центральной и Восточной Европы, а также через отделение в Индии, представительства в Германии и Китае и компании бывшей Группы компаний «Тройка Диалог», расположенные в США, Великобритании, на Кипре и ряде других стран [45].

Фактическая численность сотрудников Группы (полных штатных единиц) по состоянию на 01.01.2018 года составила 310 277 человек (01.01.2017 г.: 319 153 человек).

Организационная структура банка представлена на рисунке 2.1.



Рис. 2.1. Организационная структура ПАО Сбербанка

Важным результатом 2017 года является увеличение производительности: усовершенствование взаимоотношения расходов к доходам вплоть до 39,7 % и повышение возмещения операционных издержек чистым комиссионным доходом вплоть до 51,5 %. В совокупности данное значительно уменьшает восприимчивость банка к потенциальному уменьшению маржинальности банковского бизнеса и дает возможность банку с оптимизмом посмотреть в 2018 год.

Сбербанк завершил 2017 год со следующими экономическими показателями (табл. 2.2 и табл. 2.3):

Таблица 2.2.

Экономическими показателями ПАО Сбербанка

Показатели баланса (млн руб.)	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
1	2	3	4	5
Кредиты юридическим лицам	11 699 387	12 262 654	22 003 174	23 290 885
Кредиты физическим лицам	4 069 937	4 134 723	11 333 111	11 990 850

Продолжение таблицы 2.2

1	2	3	4	5
Резервы на возможные потери по кредитам клиентам	810 593	997 353	4 336 951	4 925 136
Вложения в ценные бумаги	1 916 465	2 279 637	1 009 044	1 060 767
Средства физических лиц	8 514 243	10 859 252	2 049 272	2 527 263
Средства юридических лиц	5 068 560	6 737 791	11 449 806	12 124 797
Собственные средства	1 982 338	2 352 644	5 401 777	5 642 651
Всего активов	21 850 568	23 073 269	2 842 092	3 380 794
Капитал базовый	1 627 563	1 752 975	2 268 720	2 642 541
Капитал основной	1 627 563	1 752 975	2 268 720	2 642 541
Капитал общий	2 311 530	2 679 223	3 143 379	3 694 398
Достаточность капитала Н1.1 (мин. 5,0%)*	8.2%	8.0%	9.9%	10.7%
Достаточность капитала Н1.2 (мин. 6,0%)*	8.2%	8.0%	9.9%	10.7%
Достаточность капитала Н1.0 (мин. 10,0%)*	11.6%	12.1%	13.7%	15.0%

Таблица 2.3.

Показатели отчета о финансовых результатах ПАО Сбербанк

Статья (млн руб.)	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
Чистый процентный доход	763 174	85 242	95 742	102 827
Чистый комиссионный доход	290 622	18 771	21 960	26 421
Чистый доход от валютной переоценки и торговых операций	68 574	11 546	5 411	1 035
Операционные доходы до совокупных резервов	1 144 151	116 733	125 120	130 926
Расходы/доходы по совокупным резервам	-397 622	-61 387	-20 195	-13 245
Операционные расходы	-462 640	-23 888	-29 024	-36 141
Прибыль до налога на прибыль	28 890	31 459	75 900	81 541
Чистая прибыль	23 256	28 278	57 926	65 333
Совокупный финансовый результат	19 865	26 095	64 337	73 418

Касательно качественных показателей ПАО Сбербанк можно отметить, что финансовая деятельность банка, не смотря на многочисленные проблемы экономической и политической жизни страны, стремительно растет [45, 46] (табл. 2.4):

Качественные показатели ПАО Сбербанк

Качественные показатели (%)	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
Рентабельность активов	1.1%	1.4%	3.1%	3.3%
Рентабельность капитала	11.0%	14.3%	23.8%	22.6%
Отношение операционных расходов к доходам	40.4%	20.5%	23.2%	27.6%

Чистая прибыль Группы Сбербанк России по МСФО в 2017 году выросла до 541,9 млрд рублей, что на 143,1 % выше показателя 2016 года. Операционные доходы Группы до вычета резервов в 2017 году увеличились на 18,7 % – до 1 697,5 млрд рублей – в основном за счет чистого процентного дохода и чистого комиссионного дохода. В 2017 году расходы на создание резервов под обесценение долговых финансовых активов снизились на 27,9 % – до 342,4 млрд рублей – против 475,2 млрд рублей в 2016 году.

Операционные расходы в 2017 году замедлили темп роста относительно прошлого года и увеличились на 8,7 % – до 677,6 млрд рублей. По состоянию на конец 2017 года Группа провела переоценку офисной недвижимости, итоги которой оказали отрицательный эффект на операционные доходы в размере 25 млрд рублей.

Чистые процентные доходы Сбербанка увеличились за 2017 год на 37,9 % – до 1 362,8 млрд рублей. В основном данный рост обусловлен сокращением процентных расходов на фоне снижения в 2017 году уровня процентных ставок по привлеченным средствам. Процентные доходы Группы выросли на 5,2 %, в основном за счет роста объема работающих активов.

На 01.01.2018 года, выручка от операций с клиентами на территории Российской Федерации составила 2 892,4 миллиарда рублей (на 01.01.2017 года: 2 695,9 миллиарда рублей); выручка от операций с клиентами на территории всех иностранных государств, где Сбербанк осуществляет свою деятельность, составила 312,5 миллиарда рублей (на 01.01.2017 года: 375,4 миллиарда рублей). На 01.01.2018 года, выручка от операций между сегментами составила 141,2

миллиарда рублей (на 01.01.2017 года: 57,5 миллиарда рублей).

На 01.01.2018 года и на 01.01.2017 года, не было ни одного внешнего клиента или контрагента, выручка от операций с которым превысила бы 10,0% валовой выручки Группы.

В результате можно сделать вывод, что ПАО Сбербанк является платежеспособным и финансово устойчивым предприятием, несмотря на непростую экономическую ситуацию, по итогам 2017 года Банк добился существенного роста экономических показателей.

2.2. Анализ состава и структуры потребительских кредитов в кредитном портфеле ПАО Сбербанк

Кредитный портфель Сбербанка включает в себя более трети всех выданных кредитов в РФ (46,1% розничных и 32,4% корпоративных кредитов). В 2017 году Сбербанк активно кредитовал крупнейших корпоративных клиентов, предоставляя средства на финансирование текущей деятельности и инвестиционных программ, рефинансирование кредитов в других банках, приобретение активов и совершение сделок по слиянию и поглощению, финансирование лизинговых сделок, расходов по участию в тендерах, строительства жилья. Как и в предыдущие годы, Сбербанк принимает непосредственное участие в реализации государственных программ.

Анализ данных структуры потребительских кредитов в кредитном портфеле ПАО Сбербанк по состоянию на 01.01.2014–01.01.2018 гг. представлен в табл. 2.5.

Таблица 2.5.

Кредитный портфель ПАОСбербанк, млрд рублей

Показатель	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
1	2	3	3	4	5
Кредитный портфель (Группа, МСФО), млрд рублей:	3 748	4 847	4 966	5 032	5 716,6

Продолжение таблицы 2.5

1	2	2	3	4	5
жилищные кредиты	1 569	2 270	2 555	2 751	3 190,6
потребительские кредиты	1 673	1 868	1 682	1 574	1 725,9
кредитные карты и овердрафты	349	539	587	587	678,9
автокредиты	157	170	142	120	121,2

Политика банка в области кредитования физических лиц в Сбербанке развивается в виде:

1). Жилищное кредитование физических лиц – представляет собой кредитование физических лиц на приобретение, строительство и реконструкцию недвижимости. Данные кредиты, как правило, носят долгосрочный характер и обеспечены залогом в виде недвижимости.

Жилищное кредитование оставалось приоритетом для Сбербанка в отчетном году. Всего за 2017 год Сбербанком было выдано 475 тыс. ипотечных кредитов на сумму 722 млрд рублей, что на 8,3 % превышает результат предыдущего года.

Еще в начале 2016 году Сбербанк и Росреестр запустили электронную регистрацию для сделок с готовым жильем, а в середине года в уже существующий сервис была добавлена возможность электронной регистрации сделок с первичной недвижимостью. За 2016-2017 год в электронной системе зарегистрировано более 22 тыс. сделок по всей стране.

Для проведения операций с недвижимостью Сбербанк создал мультиформатную платформу «ДомКлик». Она позволяет подать заявку на ипотеку, выбрать и одобрить объект недвижимости, а также подать документы по сделке на государственную регистрацию права собственности. Сервис объединяет клиентов, сотрудников и партнеров Сбербанка – застройщиков и агентства недвижимости. Через «Домклик» уже оформили ипотеку более 120 тыс. человек.

Продукт «Военная ипотека» переведен на технологию «Кредитная фабрика», что позволило сократить срок принятия решения по заявке с 10 до 4 дней и достичь увеличения доли на данном рынке с 24,5 до 39,6 %. По итогам

второго полугодия 2017 года Сбербанк является лидером по объемам выдач в этом сегменте.

В рамках программы «Ипотека с господдержкой», распространяющаяся на готовое и строящееся жилье на первичном рынке рамках за 2015-2017 годы выдано ипотечных кредитов на 472 млрд рублей для 281 тыс. семей, из них в 2016 году - 237 млрд рублей для 142 тыс. семей. После завершения Программы с 1 января 2017 года Сбербанк принял решение о возможности выдачи кредитов по ее условиям, если заявка на кредит была оформлена в 2016 году.

Одновременно с продлением Программы «Ипотека с господдержкой» была запущена Акция «Для застройщиков» со сниженным размером первоначального взноса (от 15 %) и единой ставкой 13,5 % годовых с учетом добровольного страхования жизни. В 2016 году в рамках данной Акции было выдано 10,3 тыс. кредитов на сумму 24,1 млрд рублей.

С августа и до конца года действовала Акция «Для работников организаций для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей», в рамках которой предлагались льготные процентные ставки от 11,5 до 12,5 % годовых, отсутствие надбавки до регистрации ипотеки и сниженный первоначальный взнос от 15 %.

Акция «Для молодых семей» была продлена: дисконт к процентной ставке в рамках акции составил от 0,5 до 0,75 %. В 2016 году в рамках данной Акции было выдано 122,4 тыс. кредитов на сумму 182 млрд рублей.

В целом в течение 2017 года Сбербанк несколько раз снижал процентные ставки в общей сложности на 1,5-2 п. п. Значимую роль в развитии ипотеки по-прежнему играли партнерские каналы: в этом году их доля в выдачах ипотеки выросла до 46,4 %, а количество компаний-партнеров достигло 28 тыс. В рамках реализации новой услуги – возможности подачи ипотечной заявки из автоматизированной системы партнера – было привлечено 5,4 тыс. заявок на ипотеку из 66 компаний-партнеров [45, 46].

С 2015 года Сбербанк является участником Программы помощи отдельным категориям ипотечных заемщиков по ипотечным жилищным кредитам,

оказавшихся в сложной финансовой ситуации. Для ее реализации государством было выделено 4,5 млрд рублей. Оператором данной Программы является Акционерное общество «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию». В течение 2016 года участниками данной Программы стали более 6,7 тыс. семей, которым была оказана помощь на сумму 1,2 млрд рублей. Доля Сбербанка составляет 73,4 % от общего количества сделок, проведенных в рамках данной Программы.

Структура портфеля ипотечного кредитования ПАО Сбербанк за период с 01.01.2014 по 01.01.2018 гг. представлена на рисунке 2.2.

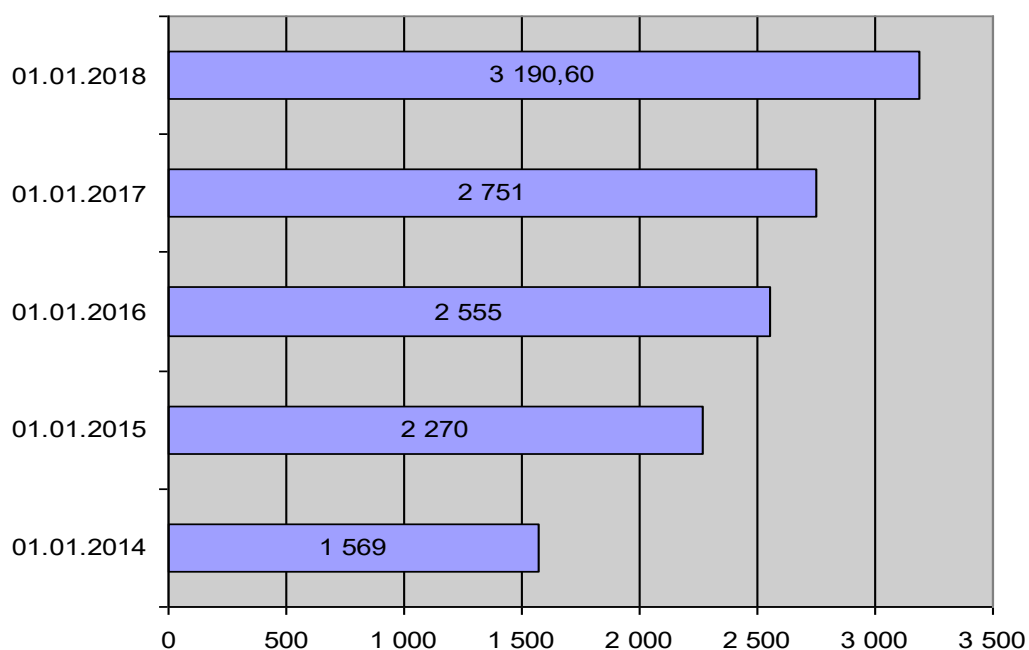


Рис. 2.2. Портфель жилищных кредитов ПАО Сбербанк, млрд рублей

2). Потребительские и прочие кредиты физическим лицам – кредиты, выданные физическим лицам на текущие нужды, не связанные с приобретением, строительством и ремонтом недвижимости, а также с автокредитами, кредитными картами и овердрафтами.

В 2017 году объем выданных Сбербанком потребительских кредитов на 15% превысил результат 2016 года. В течение года Сбербанк трижды снижал процентные ставки по потребительским кредитам и запустил три промоакции, что способствовало достижению высоких показателей на рынке кредитования.

Благодаря развитию удаленных каналов обслуживания удалось в три раза увеличить объем оформленных через эти каналы заявок на потребительские кредиты, а постпродажное обслуживание в них стало более комфортным: появилась возможность досрочного погашения кредита и стала доступна детальная информация по графику платежей.

Структура портфеля потребительского кредитования ПАО Сбербанк за период с 01.01.2014 по 01.01.2018 гг. представлена на рисунке 2.3.

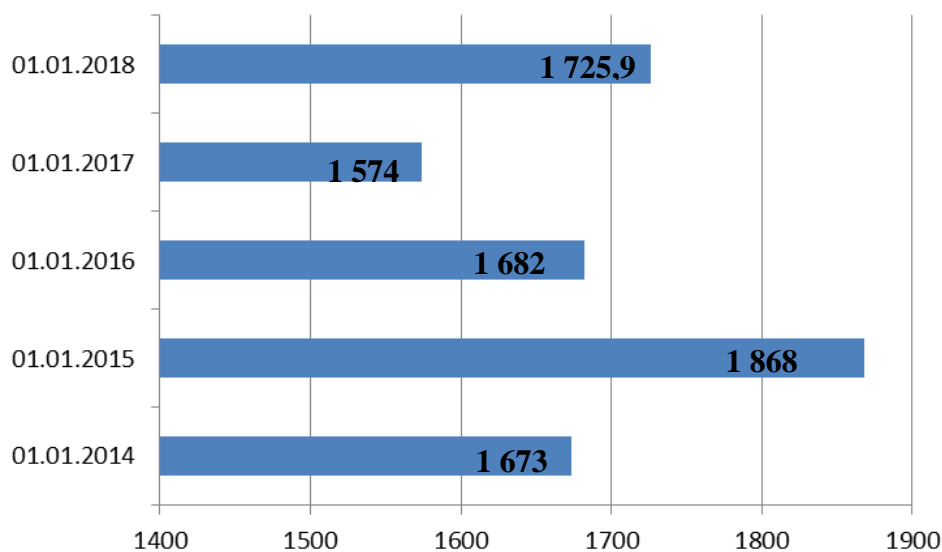


Рис. 2.3. Потребительское кредитование ПАО Сбербанк, млрд рублей

3). Автокредитование физических лиц представлено кредитами, выданными физическим лицам на покупку автомобиля или другого транспортного средства. Автокредиты предоставляются на срок до 5 лет.

Структура портфеля автокредитования кредитования в ПАО Сбербанк за период с 01.01.2014 по 01.01.2018 гг. представлена на рисунке 2.4.

Практически весь бизнес автокредитования Группы в России был переведен в Сетелем Банк в 2013 году. Сетелем Банк – дочерний банк Сбербанка, который специализируется на выдаче автокредитов, кредитов в точках продаж (POS-кредитование), а также на операциях финансирования автопроизводителя под уступку денежных требований к дилерам (факторинг). Основными каналами продаж Сетелем Банка являются дилерские центры-партнеры.

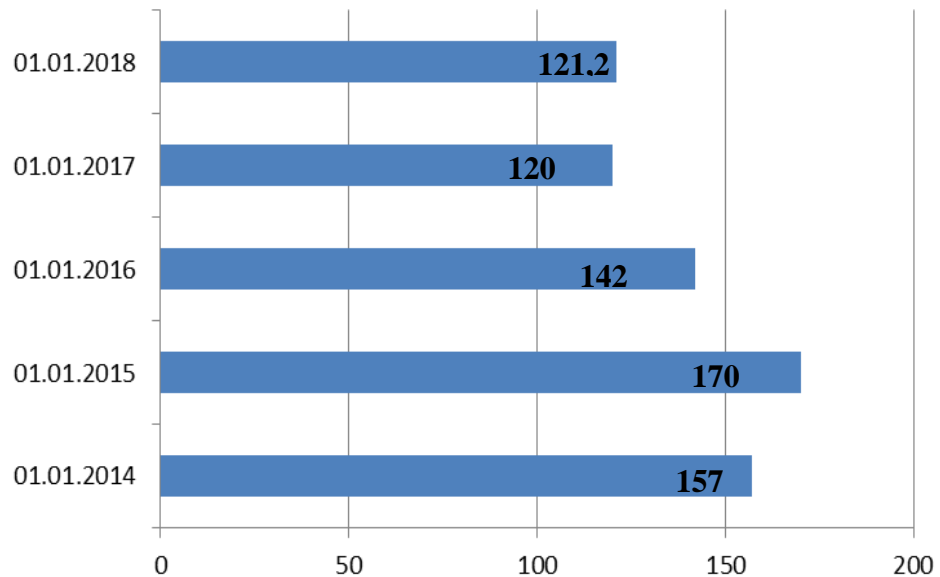


Рис. 2.4. Автокредитование в ПАО Сбербанк, млрд рублей

4). Кредитные карты и овердрафтное кредитование физических лиц – представляют собой возобновляемые кредитные линии. Данные кредиты являются удобным источником дополнительных средств для потребителя, доступных в любой момент времени в случае необходимости. Процентные ставки по таким кредитам выше, чем по потребительским кредитам, поскольку в них заложен больший риск для банка [45].

Структура портфеля кредитных карт для физических лиц в ПАО Сбербанк за период с 01.01.2014 по 01.01.2018 гг. представлена на рисунке 2.5.

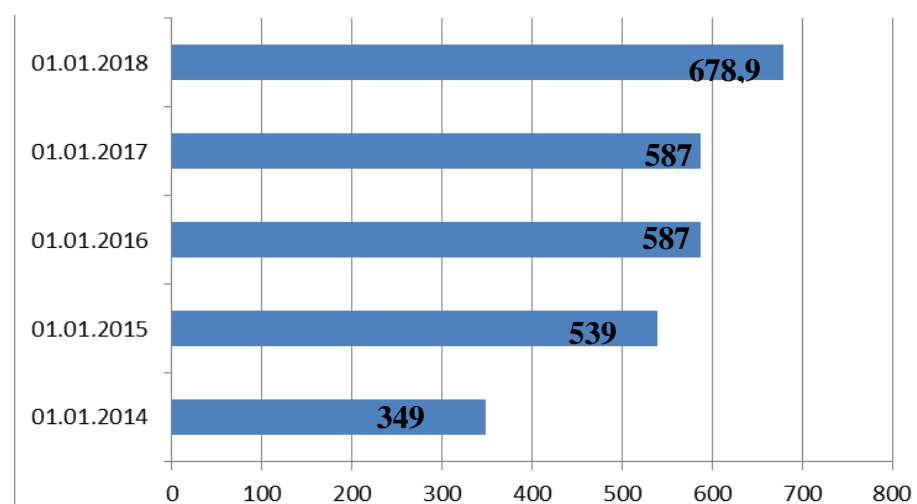


Рис. 2.5. Кредитные карты в ПАО Сбербанк, млрд рублей

Такое стремительное развитие и распространения кредитных карт в

Сбербанке, которое по итогам 2017 года составило 586,9 миллиардов руб. и приблизительно держится на уровне с 2015 года в сравнении 2013 г. (349 миллиардов руб.) произошло благодаря стремительному вводу новейших технологий и сервисов эквайринговой сети. Сбербанк является первым банком в Российской Федерации, который внедрил сеть интернет-эквайринг платежной системы Apple Pay и организовал интеграцию с интернет-авторизацией и InApp-авторизацией с целью мобильных приложений. В качестве партнеров выступают такие фирмы, как «Аэрофлот», «Уральские авиалинии», Ticketland, «Утконос», Biglion, AnyWayAnyDay и WebMoney.

Сбербанк приступил к тиражированию эквайринга карт «Мир» в эквайринговую сеть, в том числе сеть интернет-эквайринг. К окончанию декабря было подключено 85 % устройств самообслуживания.

Также стремительного развития приобрела разработанная и внедренная еще в 2015 г. площадка «ЛайтКабинет» с целью непосредственного он-лайн-взаимодействия партнеров с Сбербанком и для управления внутрибанковскими процессами торгового эквайринга и зарплатных проектов. Все без исключения регистрационные действия – регистрация торгово-сервисной точки, блокирование устройств самообслуживания – согласно территориальным банкам протекают в общей концентрированной системе. К системе подключились отделения безопасности и соседние подразделения, участвующие в ходе решения и сопровождения соглашений торгового эквайринга.

Для усовершенствования качества обслуживания для покупателей эквайринга по всему Сбербанку был внедрен общий стандарт технической помощи торгово-сервисной сети. Наравне с этим начала работу система он-лайн-мониторинга устройств самообслуживания, что дает возможность реализовывать мониторинг технического состояния данных устройств и автоматически формировать заявки на выезд инженеров с целью ликвидации неисправностей. Результат от введения данных технологий ожидается в течение 5 лет в размере 1,3 миллиардов руб.

2.3. Анализ применения метода рейтинговой оценки кредитоспособности физического лица в коммерческих банках России

Одним из возможных способов оценки кредитоспособности заемщика так называемый метод рейтинговой оценки кредитоспособности заемщика, который очень широко распространен в банках западных стран. Но в последнее время его часто начинают использовать и российские банки. Поэтому имеет смысл рассмотреть детальнее этот метод оценки кредитоспособности заемщика – физического лица.

Для определения обобщенного показателя финансового состояния заемщика необходимо рассчитать каждый показатель финансового состояния, значение каждого умножить на большое значение и найти сумму всех выявленных значений. После этого определяется класс заемщика по рейтинговой шкале.

Первичные данные о клиенте приведены в табл. 2.6. Данный заемщик подал заявку на получение кредита на покупку автомобиля в размере 1 млн руб. на период – пять лет. На данный момент в банке уровень процентной ставки по таким кредитам находится на уровне 12% годовых.

Таблица 2.6.

Первичные данные о заемщике (физическом лице)

Показатель	Значение
Возраст заемщика, года	45
Стаж работы, года	20
Непрерывный стаж работы, года	3
Размер заработной платы, руб.	40 000
Коммунальные расходы, руб.	5 500
Плата за пользование автостоянкой, руб.	1 000
Плата за пользование кабельным телевидением, руб.	300
Депозитный счет в Сбербанке, руб.	50 000
Годовая ставка по депозиту в рублях, %	6
Семейное положение	Женат, имеет 1 ребенка
Наличие кредитной истории	Отсутствует
Наличие собственной недвижимости	3-комнатная квартира

То есть, как видно из табл. 2.6, этот кредит будет обеспечен залогом в достаточном объеме.

Следующий шаг – рейтинговая оценка заемщика. В таблице 2.7 рассмотрено доходы и расходы заемщика – физического лица.

Таблица 2.7.

Доходы и расходы заемщика (семьи)

Показатель	Значение показателя, руб.	
	Заемщика	Других членов семьи
Доходы:		
Размер заработной платы, руб.	40 000	30 000
Доходы от сбережений и ценных бумаг, руб.	750	
Всего доходы:	70750	
Расходы:		
Налог с доходов физических лиц, руб.	6 000	4 500
Коммунальные платежи, руб.	5 500	
Другие расходы, руб.	27 000	
Всего расходы:	43 000	

Как видно из табл. 2.7, общий доход клиента – физического лица составляет 70 750 рублей в месяц, а расходы 43 000 рублей. Определение обобщенного показателя финансового состояния заемщика приведены в таблице 2.8.

Таблица 2.8.

Показатели финансового состояния заемщика – физического лица

Показатель	Расчетное значение показателя	Весомость показателя	Значение показателя с учетом весомости
Коэффициент платежеспособности заемщика (Кпз)	1,015	8	13,04
Коэффициент платежеспособности семьи (Кпс)	1,77	7	12,39
Возраст заемщика (ВЗ)	2	1	2
Имеющиеся собственная недвижимость (СН)	1	1	1
Наличие постоянной работы (ПР)	2	1	2
Непрерывный стаж работы (НС)	1	1	1
Погашение кредитов в прошлом (ПП)	1	1	1

Оценка финансового состояния заемщика происходит с помощью таких

коэффициентов и факторов:

1. Коэффициент платежеспособности заемщика (Кпз);
2. Коэффициент платежеспособности семьи (Кпс);
3. Возраст заемщика (ВЗ);
4. Имеющиеся собственная недвижимости (СН);
5. Наличие постоянной работы (ПР);
6. Непрерывный стаж работы (НС);
7. Погашение кредитов в прошлом (ПП).

Коэффициент платежеспособности характеризует способность заемщика обеспечивать своевременные расчеты.

Коэффициент платежеспособности семьи (Кпс) вычисляется по соотношению ежемесячного дохода семьи ко всем месячным расходам, включая расходы по кредиту, формула (2.1):

$$\hat{E}_{\text{пс}} = \frac{\text{МДС}}{\text{МВД} + \text{МПП}}, \quad (2.1)$$

где МДС – ежемесячный доход семьи;

МВД – ежемесячные расходы семьи;

МПП – ежемесячные расходы по кредиту (в расчет принимается ссуда, которую планирует получить заемщик) (2.2):

$$\begin{aligned} \text{МПП} &= \sum \text{ежемесячные платежи} \times (1 + \%_{\text{неоддаддд}} \times \text{период}) / 12 \times \text{период} . \\ \text{МПП} &= 10000000(1 + 0,12 \times 5) / 12 \times 5 \approx 26700 \text{ руб.} \end{aligned} \quad (2.2)$$

Теоретически значения (Кпс) должно быть не менее 2,0.

В случае, если заемщик не имеет семьи или отсутствует поручительство члена семьи коэффициент (Кпс) не определяется.

Коэффициент обеспеченности (Ко). Теоретическое значение (Ко) не менее 1,5. Одним из средств обеспечения возврата кредита является залог (2.3):

$$\hat{E}_{\text{с}} = \frac{\text{Сз}}{\text{Ск}}, \quad (2.3)$$

где Сз – стоит залога;

Ск – сумма кредита и процентов [43, стр. 19].

В зависимости от состояния платежеспособности, финансовой устойчивости, солидности и выполнять свои обязательства перед банком физическое лицо-заемщик должен быть отнесен к одному из пяти классов.

Для определения класса заемщика определяется интегральный показатель его финансового состояния, которое рассчитывается на основании приведенных выше коэффициентов, других весомых значений и весомых коэффициентов аналитических групп. То есть оценка финансового состояния заемщика и отношение его к определенному классу надежности осуществляются после обобщения определенных коэффициентов и расчета интегрального показателя.

Наличие собственной недвижимости (СН) может принимать следующие значения:

СН = 1 при наличии собственной недвижимости;

СН = 0,5 – недвижимость находится в собственности другого члена семьи;

СН = 0 – нет собственной недвижимости.

Наличие постоянной работы (ПР) может принимать следующие значения:

ПР = 2 при стаже работы на постоянном месте более 3 лет;

ПР = 1 при стаже работы на постоянном месте от 1 до 3 лет;

ПР = 0 при стаже работы не менее 1 года.

Эта методика рейтинговой оценки кредитоспособности физического лица – заемщика разработана для условий нашей среды и широко применяется банками России.

Если подытожить значение колонок, где рассчитано значение показателя с учетом весомости, то видно, что сумма баллов равна 31.

По этой методике предложена такая рейтинговая шкала, по которой можно отнести заемщика к любому классу: если заемщик набрал менее 15 баллов, то его относят к классу Д; если от 15 до 20 – то к классу Г; если 20-25 – то к классу В, если от 25-30 – то к классу Б, а если более 30 баллов, то заемщик попадает в класс А.

Итак, можно сказать, что заемщика можно отнести к классу А.

Впервые техника кредитного скоринга была предложена американским экономистом Д. Дюраном. Для выбора заемщика по потребительскому кредитованию Дюран отмечал, что выведенная им формула может помочь кредитным работникам легко и быстро оценить качество обычного претендента на кредит, но в экстраординарных случаях ее прогнозные качества слабеют.

Д. Дюран обнаружил группу факторов, позволяющих, по его мнению, с достаточной достоверностью определить степень кредитного риска при получении потребительского кредита. Он использовал такие коэффициенты при расчете баллов:

1. Возраст: 0,01 за каждый год более 20 лет (максимум 0,3).
2. Пол: женский – 0,4; мужской – 0.
3. Период жительствова: 0,042 за каждый год проживания в данной местности (максимум 0,42).
4. Профессия: 0,55 за профессию с низким уровнем риска, 0 – за профессию с высоким уровнем риска, 0,16 – для других профессий.
5. Работа в отрасли: 0,21 – предпринимательство общего пользования, государственные учреждения, банки и брокерские фирмы.
6. Занятость: 0,059 за каждый год работы на данном предприятии (максимум – 0,59).
- 7-9. Финансовые показатели: 0,45 – за наличие банковского счета, 0,35 – за владения недвижимостью, 0,19 – за наличие полиса страхования жизни [49, с. 35].

Используя эти коэффициенты, Д. Дюран определил границу, которая разделяет заемщиков на высокое и низкое качество, – 1,25 балла. Клиент набравший больше 1,25 балла, может быть отнесен к группе умеренного риска, а тот, который набрал менее 1,25 балла, считается нежелательным для банка.

Метод скоринга позволяет провести экспресс-анализ заявки на кредит в присутствии клиента. Во французских банках клиент, который попросил персональный кредит и заполнил специальную анкету, может получить ответ о возможности предоставления потребительского кредита в течение нескольких

минут.

Для большей полноты воспользуемся методикой скоринг-анализа состояния заемщика – физического лица по модели, предложенной Д. Дюраном. Расчеты приведены в таблице 2.9.

Таблица 2.9.

Оценка кредитоспособности заемщика с использованием
модели Д. Дюрана

Показатель	Оценка, баллы
Возраст	0,25
Период проживания в данной местности	0,42
Пол	0
Профессия	0,16
Работа в отрасли	0
Занятость	0,177
Наличие банковского счета	0,45
Владения недвижимостью	0,35
Суммарный балл	1,807

Как видно из табл. 2.9, заемщик набрал 1,807 балла, то есть его можно отнести к группе клиентов умеренного риска. Для сравнения рассчитан интегральный показатель кредитоспособности (табл. 2.10).

Таблица 2.10.

Определение интегрального показателя финансового состояния заемщика –
физического лица

Показатель	Норма	Значение показателя	Весомость показателя	Остаточное значение
Коэффициент платежеспособности заемщика (Кпз)	2,0	1,63	8	13,04
Коэффициент платежеспособности семьи (Кпс)	2,0	1,77	7	12,39
Коэффициент обеспечения (Ко)	1,5	2,0	10	20,0
Имеющиеся собственная недвижимости (СН)	1,0	1,0	3	3,00
Наличие постоянной работы (ПР)	2,0	2,0	1	2,00
Всего:			50,43	

Как видно из таблицы 2.10, расчетное значение интегрального показателя составляет 50,43, что позволяет отнести заемщика к классу А.

Подводя итоги, можно сказать, что по трем приведенным методикам расчета кредитоспособности заемщиков получено одинаковый результат, который свидетельствует о том, что все три модели можно успешно использовать на практике. По какой именно методике рассчитывать кредитоспособность заемщика, должен выбирать сам банк.

Внедрение скоринговых систем в практику российских банков необходим как для самых банков относительно уверенности в возврате кредита заемщиком, так и для заемщиков, для которых скоринговая система существенно сократит время на принятия банком решения о выдаче кредита.

2.4. Перспективы создания эффективной работы по совершенствованию урегулирования проблемной задолженности потребительского кредитования в ПАО Сбербанк

Согласно определению, принятому Сбербанком для целей внутренней оценки кредитного риска заемщика, кредит попадает в категорию «неработающих», если платеж по основной сумме долга и/или процентам просрочен более чем на 90 дней.

Состав неработающих кредитов в Сбербанке по состоянию на 31.12.2017 г. и 31.12.2016 года приведен в таблицах 2.6 и 2.7 соответственно:

Таблица 2.6.

Состав неработающих кредитов на 31.12.2017 г., млрд. рублей

Показатель	Кредиты до вычета резерва под обеспечение	Резерв под обеспечение	Кредиты за вычетом резерва под обеспечение	Отношение резерва к сумме кредитов до вычета резерва
1	2	3	4	5
Коммерческое кредитование юридических лиц	447,7	(382,9)	64,8	85,5%
Специализированное кредитование юридических лиц	152,9	(86,9)	66,0	56,8%
Жилищное кредитование физических лиц	58,1	(37,4)	20,7	64,4%

Продолжение таблицы 2.6

1	2	3	4	5
Потребительские и прочие ссуды физическим лицам	112,7	(81,4)	31,3	72,2%
Кредитные карты и овердрафтное кредитование физических лиц	55,2	(46,8)	8,4	84,8%
Автокредитование физических лиц	9,8	(7,6)	2,2	77,6%
Итого неработающих кредитов и авансов клиентам:	836,4	(643,0)	193,4	76,9%

Таблица 2.7.

Состав неработающих кредитов на 31.12.2016 г.

Показатель	Кредиты до вычета резерва под обеспечение	Резерв под обеспечение	Кредиты за вычетом резерва под обеспечение	Отношение резерва к сумме кредитов до вычета резерва
1	2	3	4	5
Коммерческое кредитование юридических лиц	425,0	(354,7)	70,3	83,5%
Специализированное кредитование юридических лиц	166,1	(93,6)	72,5	56,4%
Жилищное кредитование физических лиц	60,9	(36,8)	24,1	60,4%
Потребительские и прочие ссуды физическим лицам	107,1	(94,1)	13,0	87,9%
Кредитные карты и овердрафтное кредитование физических лиц	56,8	(47,3)	9,5	83,3%
Автокредитование физических лиц	12,5	(10,0)	2,5	80,0%
Итого неработающих кредитов и авансов клиентам:	828,4	(636,5)	191,9	76,8%

По данным таблиц 2.6 и 2.7 можно сделать вывод, что просроченная задолженность по потребительским кредитам физических лиц в течении 2017 года выросла на 1,5 миллиарда рублей (рис.2.6).

Данное обстоятельство говорит о том, что банку нужно проводить эффективную работу с проблемными кредитами, а также осуществлять усиленный контроль над целевым использованием потребительского кредита.

Все новое, что прокладывает себе путь к практическому использованию, по время реструктуризации и принудительного взыскания задолженности по кредитным операциям, требует времени для адекватного восприятия.

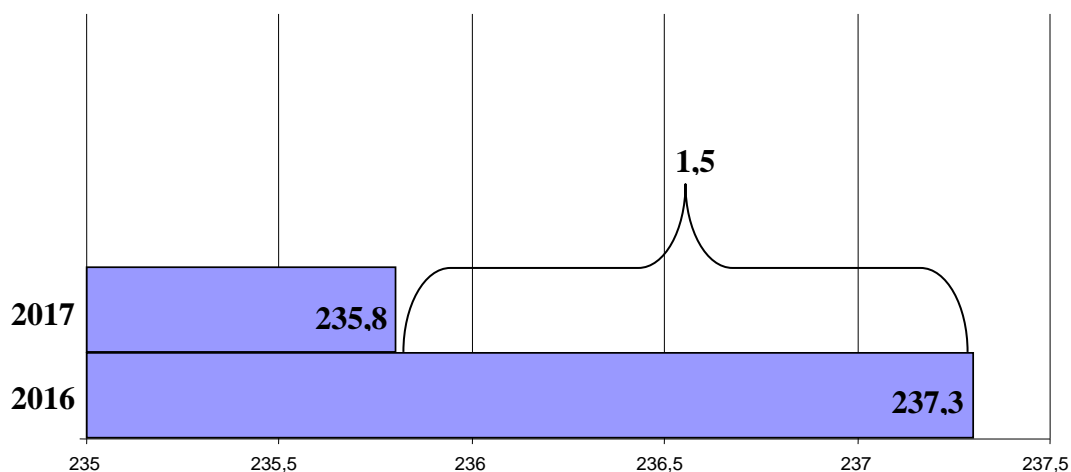


Рис. 2.6. Просроченная задолженность по потребительским кредитам физических лиц в ПАО Сбербанк

Поэтому, предложенный подход к созданию ситуационных центров управления проблемной задолженностью, это новая система взглядов на управление и на факторы содействия повышению эффективности урегулирования проблемной задолженностью по потребительским кредитам.

Ситуационный центр управления проблемной кредитной задолженностью – это автоматизированное рабочее место для финансовых менеджеров и экспертов банка, адаптированные для оперативного построения и апробаций сценарий (имитационных моделей), быстрого анализа и оценки ситуаций по урегулированию проблемной задолженности на основе использования современных методов обработки и анализа статистических данных и знаний. При этом обеспечивается возможность использования различных каналов связи, компьютерных систем, телекоммуникаций, современной вычислительной и информационной техники.

Деятельность ситуационного центра управления проблемной кредитной задолженностью должна, вмещать такие направления:

- аналитический;
- организационный;
- финансово-инвестиционный;

- консультационный;
- информационный (Приложение 1).

Формирование в Сбербанке ситуационного центра управления проблемной задолженностью требует рассмотрения вопросов информационного, кадрового, методического, программного и технического обеспечения. Ситуационный центр управления проблемной кредитной задолженностью банка может функционировать в 3-х основных режимах:

1. По повседневному режиму – ежедневно ведется мониторинг состояния погашения задолженности и заслушивания докладов работников филиалов банка задействованных в урегулировании проблемной задолженности.

2. При плановом режиме – каждый понедельник происходит рассмотрение запланированных вопросов по организации выполнения филиалами банка мер по урегулированию проблемной задолженности по кредитным операциям банка.

3. В случае возникновения в филиалах чрезвычайные ситуации, с погашением задолженности по кредитам, и для урегулирования значительной величины проблемной задолженности решением правления банка устанавливается усиленный режим работы, при котором в ситуационном центре приступает к работе оперативная группа.

На рисунке 2.7 предложена организационная схема ситуационного центра управления проблемной кредитной задолженностью физических лиц для внедрения в ПАО Сбербанк.

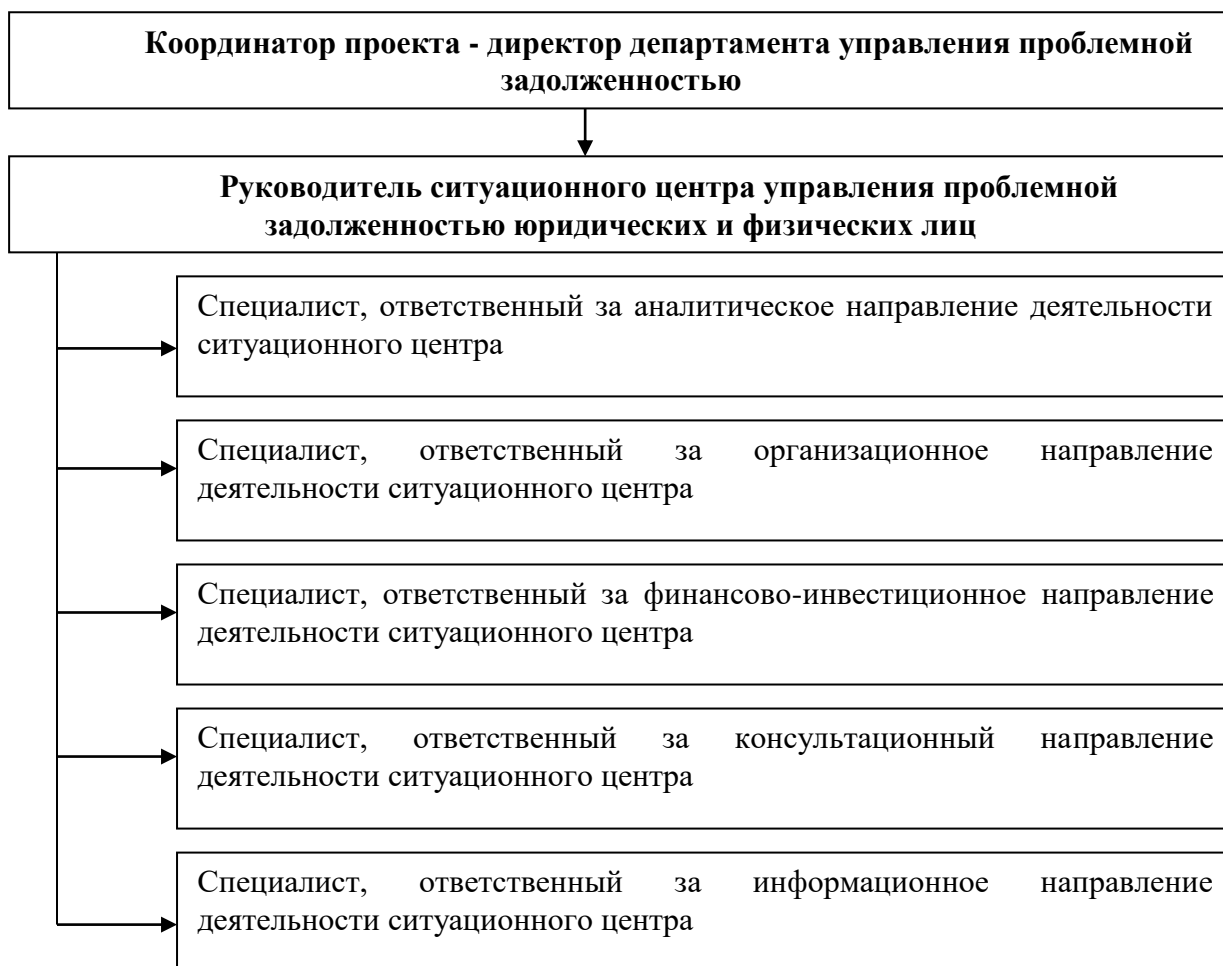


Рис. 2.7. Организационная схема ситуационного центра управления проблемной кредитной задолженностью физических лиц

На рисунке 2.8 предложены основные этапы управления проблемной кредитной задолженностью физических лиц, которые может успешно разрабатывать и реализовывать ситуационный центр в ПАО Сбербанк.

По результатам проведенных исследований было обнаружено, что банковский ситуационный центр управления проблемной кредитной задолженностью физических лиц, в пределах своих компетенций, может эффективно:

- осуществлять планирование мероприятий по реструктуризации и взыскания проблемной задолженности, а также координировать и осуществлять контроль и надзор за реализацией этих мер филиалами Банка;

- осуществлять мониторинг просроченной кредитной задолженности Банка

в сотрудничестве со структурными подразделениями Банка, причастных к процессу выдачи и сопровождение кредитов;

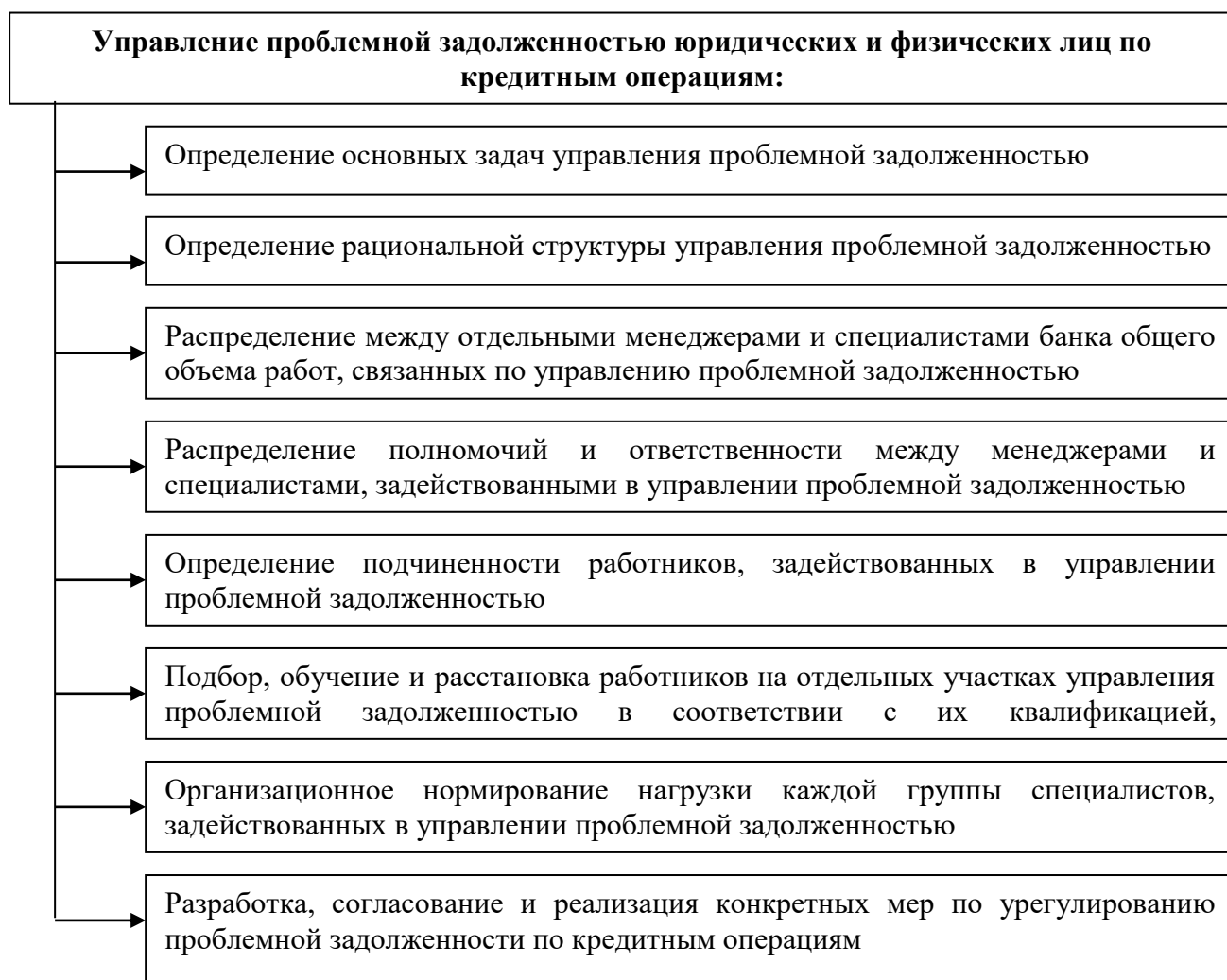


Рис. 2.8. Перечень основных этапов управления проблемной кредитной задолженностью физических лиц

- разрабатывать механизмы реструктуризации проблемной кредитной задолженности заемщиков (физических и юридических лиц);
- оказывать консультационную помощь филиалам и структурным подразделениям Головного банка по вопросам реструктуризации и взыскания проблемной кредитной задолженности банка;
- непосредственно осуществлять процесс реструктуризации и/или

погашения проблемной кредитной задолженности, который относится к его компетенциям;

- готовить и оформлять документы на рассмотрение кредитного комитета Банка об оприходовании на балансе Банка имущества должников в счет погашения кредитной задолженности;

- осуществлять подготовку и оформление документов на рассмотрение кредитного комитета Банка по списанию безнадежной к возврату кредитной задолженности физических лиц;

- согласовывать выдачу реструктуризационных кредитов;

- анализировать результаты работы филиалов Банка по возврату проблемной кредитной задолженности, инициировать проведение служебных расследований причин, которые привели к возникновению проблемной кредитной задолженности;

- подготавливать отчетность о проделанной работе и результатах реструктуризации и погашения проблемной задолженности должников банка для руководства банка.

Решение проблемы снижения кредитного риска требует от коммерческих банков Российской Федерации активной работы над разработкой и внедрением в практику современных механизмов организации управления реструктуризацией и взысканием проблемной задолженности, которые бы обеспечили высокую эффективность при осуществлении мероприятий, направленных на погашение просроченных кредитов.

Ситуационный центр управления проблемной задолженностью по кредитным операциям реализует концептуальную модель информационно-аналитической поддержки принятия решений по урегулированию проблемной задолженности в рамках системного мониторинга, который базируется на комплексной информационной проработке законодательных, нормативных, аналитических, экспертных и статистических данных.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате исследований в рамках данной работы можно сделать выводы теоретического, методического и практического характера:

1. На современном этапе развития экономики РФ, банковская система находится в центре множества противоречивых, кризисных и трудно прогнозируемых процессов. Потребительский кредит является важным фактором повышения жизненного уровня населения. Потребительский кредит стимулирует эффективность труда, ведь, получая заработную плату, недостаточную для покупки за наличные ряда товаров, в том числе товаров длительного пользования, граждане имеют возможность покупать эти товары в кредит или брать кредит с целью покупки этих товаров. Обобщение теоретических положений раскрытия сущности потребительского кредитования и анализ его составляющих, позволили сформировать следующие выводы: на современном этапе каждый коммерческий банк самостоятельно определяет оптимальные для себя условия осуществления кредитных операций в соответствии с особенностями собственной деятельности и категории заемщиков. Главными критериями при установлении условий кредитования является обеспечение наиболее эффективного и рационального использования займов и гарантии их возврата.

2. Рассмотрен процесс банковского потребительского кредитования, как и любой процесс, включает в себя несколько этапов, каждый из которых вносит свой вклад в качественные характеристики кредита и определяет степень его надежности и прибыльности для банка. В последнее время банки сталкиваются в основном с трудно контролируемыми внешними рисками. Именно для таких рисков нужно создавать особые системы безопасности, стоимость которых очень высока. Следовательно, применение коммерческими банками России системы скоринга в процессе предоставления потребительского кредита улучшит их результаты и откроет перед банками новые горизонты.

3. Анализ существующей практики потребительского кредитования в

Российской Федерации показывает, что невзирая на широкое его развитие в имеются конкретные условия, ограничивающие выдачу потребительских кредитов населению: краткосрочная структура банковских пассивов; проблема эффективной оценки кредитоспособности заемщиков; сравнительно высокий уровень процентных ставок; невысокая платежеспособность населения; высокие первоначальные взносы при ипотечном кредитовании; неспособность потенциального заемщика тщательно осмыслить условия кредитного договора; недостаток законодательного регулирования потребительского кредитования в российской федерации; высокое распространение экспресс-кредитования; увеличение части невозврата кредитов; низкое обеспечение кредитов и сложная реализация залога в случае невозврата ссуды.

4. Организационно-экономическое значение исследуемого объекта ПАО Сбербанк в российской банковской системе заключается в том, что банк является крупнейшим банком в Российской Федерации и СНГ. Активы банка составляют 28,9% общих банковских активов (на 01.01.2018 года). Банк считается главным кредитором российской экономики и захватывает основную часть на рынке вкладов. На его часть приходится 46,1% вкладов населения, 40,5% кредитов физическим лицам и 32,4% кредитов юридическим лицам. Чистая прибыль Группы Сбербанк России по МСФО в 2017 году выросла до 541,9 млрд рублей, что на 143,1 % выше показателя 2016 года.

5. Кредитный портфель Сбербанка включает в себя более трети всех выданных кредитов в РФ (46,1% розничных и 32,4% корпоративных кредитов). В 2017 году Сбербанк активно кредитовал крупнейших корпоративных клиентов, предоставляя средства на финансирование текущей деятельности и инвестиционных программ, рефинансирование кредитов в других банках, приобретение активов и совершение сделок по слиянию и поглощению, финансирование лизинговых сделок, расходов по участию в тендерах, строительства жилья. Как и в предыдущие годы, Сбербанк принимал непосредственное участие в реализации государственных программ. Политика банка в области кредитования физических лиц в Сбербанке развивается в виде:

жилищного потребительского кредитования физических лиц, автокредитов, кредитных карт и овердрафтного кредитования физических лиц. В настоящий момент, в непростой общей ситуации в экономике страны, Сбербанк удерживает качество активов на стабильном уровне. Часть созданных резервов связана с ростом портфеля. Доля просроченных кредитов в Сбербанке остается вдвое лучше российского банковского сектора.

6. Вместе с тем, установлено, что систему управления рисками возможно усовершенствовать за счет: централизации принятия решения по различным клиентам; совершенствования скоринговых систем оценки кредитного риска; улучшение качества работы с обеспечением; развитие кредитных бюро и обмен информацией среди банков. А также, для оценки риска банковского потребительского кредитования необходимо применять специальные методики кредитного рейтинга, которые составляют совокупность оценочных параметров кредитоспособности заемщика. Для них характерна комплексность и сопоставимость всей палитры факторов кредитного риска.

7. В качестве направлений развития технологий работы коммерческих банков в области потребительского кредитования предложен подход к созданию ситуационных центров управления проблемной задолженностью, это новая система взглядов на управление и на факторы содействия повышению эффективности урегулирования проблемной задолженностью.

Ситуационный центр управления проблемной кредитной задолженностью – это автоматизированное рабочее место для финансовых менеджеров и экспертов банка, адаптированные для оперативного построения и апробаций сценарий (имитационных моделей), быстрого анализа и оценки ситуаций по урегулированию проблемной задолженности на основе использования современных методов обработки и анализа статистических данных и знаний. Преимущество предложенной методики в том, что обеспечивается возможность использования различных каналов связи, компьютерных систем, телекоммуникаций, современной вычислительной и информационной техники.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10103000/>, свободный.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) от 21.10.1994 [Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/, свободный.
3. Федеральный закон РФ «О Центральном Банке РФ (Банке России)» от 10.07.2002 года № 86-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2018) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/, свободный.
4. Федеральный Закон РФ от 02.12.1990 № 395–1 «О банках и банковской деятельности» (в актуальной редакции) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_221015/, свободный.
5. Федеральный закон РФ от 23.07.2013 года № 251-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Центральному банку Российской Федерации полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков» (ред. от 29.07.2017) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_221358/, свободный.
6. Положение Центрального Банка РФ «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» N 590-П от 28.06.2017 [Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_220089/, свободный.
7. Положение Центрального Банка РФ «Об обязательных резервах кредитных организаций» с изменениями и дополнениями № 507-П от 01.12.2015 [Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_190244/, свободный.

8. Письмо Центрального Банка РФ «О типичных банковских рисках» от 23 июня 2004 г. № 70-Т [Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48195/, свободный.

9. О порядке формирования и использования резерва на возможные потери по ссудам [Электронный ресурс]: Инструкция Банка России от 30.06.1997 N 62а (ред. от 18.08.2003). Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/>, свободный.

10. Об обязательных нормативах банков [Электронный ресурс]: Инструкция Банка России от 16 января 2004 г. N 110-И. Режим доступа: <http://base.garant.ru/584347/>, свободный.

11. О консолидированной отчетности [Электронный ресурс]: Положение Банка России от 30 июля 2002 г. N 191-П. Режим доступа: <http://base.garant.ru/12128472/>, свободный.

12. Акодис, И. А. Финансовый анализ деятельности банка [Текст]: Учебник / И. А. Акодис. – М.: ЮНИТА-ДАНА, 2009. – 455с.

13. Азаренкова, Г.М. Анализ особенностей краудфандинга как способа привлечения средств в финансовый проект начинающих предпринимателей / Г.М. Азаренкова, Н.С. Мельникова, В. В Огородник // Сборник научных трудов «Финансово-кредитная деятельность: проблемы теории и практики», 2017. – С. 91-96.

14. Бабичев, Ю. А. Банковское дело [Текст]: учеб. пособие / Ю. А. Бабичев. – М.: Экономика, 2016. – 487с.

15. Байкова, С. Д. Российская банковская система в современных рыночных условиях [Текст] / С. Д. Байкова, О. В. Демко // Финансы и кредит. – 2017. - № 18. – С. 25-29.

16. Балабанов, И.Т. Банки и банковское дело. [Текст]: Учебное пособие/ И.Т. Балабанов – СПб: Питер, 2012. – 304 с.

17. Белоглазова, Г. Н. розничный бизнес [Текст]: учеб. пособие / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая. – М.: КНОРУС, 2010. - 416 с.
18. Блау, С.Л. Финансовая математика [Текст]: учеб. пособие / С. Л. Блау, С. Г. Григорьев. – АCADEMIA. – 2011г. – 208с.
19. Галанов, В.А. Основы банковского дела [Текст]: Учебник / В.А. Галанов. – 2-е изд. – М.: Форум, 2014. – 288 с.
20. Гасанов, О. С. Границы и масштабы присутствия государства в Российской банковской системе [Текст] / О. С. Гасанов, М. А. Стадник // Финансы и кредит. – 2017. - № 38. – С. 19-22.
21. Глушкова, Н. Б. Банковское дело [Текст]: Учебное пособие/Н.Б. Глушкова; Академический Проект, Культура - Москва, 2015. – 432 с.
22. Годжаева, Э. С. Способы и механизмы повышения надежности российских банков [Текст] / Э. С. Годжаева // Финансы и кредит. – 2012. - № 9. – С. 74-79.
23. Головин, Ю.В. Банки и банковские услуги в России. [Текст]: Учебное пособие / Ю.В. Головин – М.: Финансы и статистика, 2013. – 430с.
24. Гринюк, Е. М. Управление надежностью как инструмент повышения доходности банка [Текст] / Е. М. Гринюк // Банковское кредитование. – 2017. - № 3. – С. 31-35.
25. Гузеева, Ю. В. Особенности формирования лояльности клиентов в современных банках [Текст] / Ю. В. Гузеева // Финансы и кредит. – 2016. - № 1. – С. 34-38.
26. Даль, В. И. Толковый словарь живого великорусского языка [Текст] / В. И. Даль. – М.: Русский язык, 1981. - 340 с.
27. Дробозина, Л.А. Финансы. Денежное обращение. Кредит. [Текст]: Учебник для вузов / Л.А. Дробозина, Л.П. Окунева и др.– М.: ЮНИТИ, 2013. – 479 с.
28. Киреев, В. Л. Банковское дело [Текст]: Учебник / В. Л. Киреев, О. Л. Козлова. – М: КНОРУС, 2014. – 239 с.

29. Киселев, П. В. Коммерческие банки – отечественный и зарубежный опыт выживания [Текст]: учеб. пособие / П. В. Киселев. – М.: ЭкономЪ, 2016. – 477с.
30. Клишевич, Н. Б. Финансы организаций: менеджмент и анализ [Текст] : учеб. пособие / Н. Б. Клишевич. – М.: КНОРУС, 2009. - 304 с.
31. Колпакова, Г. М. Финансы, денежное обращение и кредит [Текст]: Учеб. пособие для бакалавров / Г. М. Колпакова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2012. – 538 с.
32. Костерина, Т. М. Банковское дело [Текст]: Учеб. для бакалавров / Т. М. Костерина. – Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2013. – 332 с.
33. Кроливецкая, Л. П. Банковское дело: кредитная деятельность коммерческих банков [Текст] : учеб. пособие / Л. П. Кроливецкая, Е. В. Тихомирова. - М. : КНОРУС, 2015. - 280 с.
34. Кроливецкая, Л.П., Тихомирова Е.В. Банковское дело: кредитная деятельность коммерческих банков. [Текст]: Учебное пособие / Л.П. Кроливецкая, Е.В. Тихомирова – М.: КноРус, 2013. – 280 с.
35. Кудринов, А. В. Управление эффективностью банковского бизнеса: практика автоматизации [Текст] / А. В. Кудринов, Е. А. Трунова // Бухгалтерия и банки. – 2012. - № 5. – С. 41-43.
36. Лаврушин, О. И. Управление деятельностью коммерческого банка [Текст]: Учебник / О. И. Лаврушин. – М.: ЮристЪ, 2010. - 452с.
37. Лаврушин, О.И. Банковское дело [Текст]: Учебник для вузов / О.И.Лаврушина – М.: КНОРУС, 2014. – 344 с.
38. Лукашин, Ю. П. Финансовая математика [Текст]: Учебник / Ю .П. Лукашин. – М.: Евразийский открытый институт, 2010. – 192 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90903&sr=1>
39. Мельникова, Н.С. Анализ современного состояния рынка недвижимости / Н.С. Мельникова, Е.И. Филиппова // Формирование социально-

экономических систем территорий России в контексте трансформации международных отношений: сборник научных трудов Международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию Института экономики НИУ «БелГУ» (г. Белгород, 30 мая 2017 г.) / под науч. ред.: М.В. Владыка, Ю.Л. Растопчиной. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2017. – С. 66 - 69.

40. Мельникова, Н.С. Оценка финансовых результатов реинжиниринга бизнес-процессов банка / Н.С. Мельникова // Актуальные проблемы развития экономических, финансовых и кредитных систем: сборник материалов V Международной научно-практической конференции (г. Белгород, 8 сентября 2017 г.) / науч. ред.: М.В. Владыка, О.В. Ваганова, Н.Е. Соловьева. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2017. – С. 113-117.

41. Медведев, Н.Н. Организация Деятельности Банка России. [Текст]: Учебное Пособие/ Н.Н. Медведев - Москва, 2011. – 607 с.

42. Меркулова, И. В. Деньги, кредит, банки [Текст]: учеб. пособие / И. В. Меркулова, А. Ю. Лукьянова. - М. : КНОРУС, 2015. - 352 с.

43. Новикова, В. В. Методологические основы формирования рейтинга надежности коммерческих банков [Текст]: автореф. дис. канд. экон. наук / В. В. Новикова. – СПб.: Питер, 2010. – 30с.

44. Ольхова, Р. Г. Банковское дело. Управление в современном банке [Текст]: Учебное пособие / Р.Г. Ольхова – М.: КноРус, 2013. –304 с.

45. Официальный сайт Центрального Банка России [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.cbr.ru>

46. Официальный сайт ПАО Сбербанк [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.sberbank.ru/>

47. Официальный сайт «Википедия – свободная энциклопедия» [Электронный ресурс] – Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org/>

48. Петров, М.А. Банковское дело [Текст]: Учебное пособие /М. А. Петров – Москва: Рид Групп, 2011. – 240 с.

49. Питрушин, Р. А. Риски. Теоретические аспекты [Текст]: учеб. пособие

/ Р. А. Питрушин. М.: Альбина, 2010. – 327с.

50. Поморина, М. А. Финансовое управление в коммерческом банке [Текст]: Учебное Пособие/ М.А. Поморина – М.: КноРус, 2016. – 376 с.

51. Порядина И. В. Система показателей, характеризующая надежность банка [Текст] / И. В. Порядина // Финансы и кредит. – 2017. - №39. – С. 44-47.

52. Пронская, Н. С. Методические подходы к оценке фактического уровня надежности коммерческого банка [Текст] / Н. С. Пронская, Э. С. Годжаева // Финансы и кредит. – 2012. - № 32. – С. 40-45.

53. Пронская, Н. С. Система управления банковскими рисками: организация, элементы, устойчивость, модернизация [Текст] / Н. С. Пронская // Финансы и кредит. – 2016. - № 30. – С. 40-45.

54. Романовский, М. В. Финансы, денежное обращение и кредит [Текст]: Учебник / М.В. Романовский, О. В. Врублевкая – М.: Юрайт - Издат, 2007. - 543 с.

55. Рыкова, И. Н. Проблемы оценки финансовой эффективности филиалов кредитных организаций [Текст] / И. Н. Рыкова, А. А. Чернышев // Финансы и кредит. – 2017. - №35. – С. 8-15.

56. Сенчагов, В. К. Финансы, денежное обращение и кредит [Текст]: Учебник / В.К. Сенчагов, А.И. Архипов – М.: «Проспект», 2017.– 496 с.

57. Стружкин, Дж. Ф. Управление финансами в коммерческом банке [Текст]: учеб. пособие / Дж. Ф. Стружкин, Р. О. Стружкин. – М.: Экономъ, 2013. – 456с.

58. Тавасиев, А. М. Банковское дело: управление кредитной организацией [Текст]: Учеб. пособие / А. М. Тавасиев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и К, 2014. – 639 с.

59. Тавасиева, А. М. Банковское дело: [Текст] Учебник / А. М. Тавасиева. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 185с.

60. Хатиков, А. М. Банковское дело [Текст]: Учебник / А. М. Хатиков. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, Единство, 2009. – 203с.

61. Чернецов, С.А. Деньги, кредит, банки: [Текст]: Учебное пособие / С.А.

Чернецов – М.: Магистр, 2011. – 494с.

62. Чечевицына, Л. Н. Экономический анализ [Текст]: Учебник / Л.Н. Чечевицына. – М.: изд-во «Феникс», 2008. – 394с.

63. Четыркин, Е. М. Финансовая математика [Текст]: учебное пособие / Е. М. Четыркин. – М.: Дело. – 2000. – 400 с.

64. Чуйко, А. С. Финансовая математика [Текст]: учебное пособие / А. С.Чуйко. – М. НИЦ ИНФРА. – 2014. – 232 с.

65. Эриашвили, Н. Д. Банковское право – 6-е изд. [Текст]: Учебник / Н. Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2008. - 591с.

66. Ямина, Н. И. Разработка методики финансовой устойчивости кредитных организаций на основе стандартизованного трендового норматива кредитной системы [Текст] / Н. И. Ямина, А. В. Комиссаров, А. В. Ясенев // Финансы и кредит. – 2017. - № 10. – С. 2-6.

ПРИЛОЖЕНИЯ