

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
(наименование института полностью)

Департамент бакалавриата (экономических и управленческих программ)
(наименование департамента)

38.03.01 «Экономика»
(код и наименование направления подготовки, специальности)

«Финансы и кредит»
(направленность (профиль)/специализация)

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему Организация кредитования физических лиц в коммерческом банке
(на примере АО «Россельхозбанк»)

Студент

Н.В. Богдалова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

Е.А. Васильева

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Допустить к защите

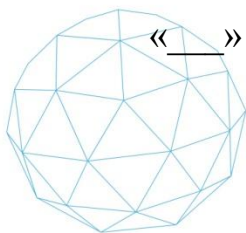
Руководитель департамента, канд. экон. наук, С.Е. Васильева

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

(личная подпись)

« » _____ 20 г.

Тольятти 2019



Росдистант

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННО

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил: Богдалова Нина Владимировна

Тема работы: «Организация кредитования физических лиц в коммерческом банке (на примере АО «Россельхозбанк»)»

Научный руководитель: к.э.н., доцент, доцент Васильева Е.А.

Цель исследования - рассмотрение организации кредитования физических лиц в коммерческом банке.

Объект исследования – АО «Россельхозбанк».

Предмет исследования – организация процесса кредитования физических лиц в коммерческом банке.

Методы исследования – теоретический анализ научных литературных источников, синтез, обобщение, сравнение, абстрагирование, конкретизация, моделирование, наблюдение и т.д.

Краткие выводы по бакалаврской работе: предложенные меры общего характера, мероприятия, направленные на повышение качества кредитования физических лиц в коммерческом банке. Мероприятия по повышению доступности розничных финансовых услуг, а также мероприятия, направленные на повышение эффективности кредитования окажут положительное влияние на развитие деятельности АО «Россельхозбанк».

Практическая значимость работы заключается в том, что отдельные её положения в виде материала подразделов 2.2, 2.3, 3.1 и приложения могут быть использованы специалистами организации, являющейся объектом исследования.

Структура и объем работы. Работа состоит из введения, 3-х разделов, заключения, списка литературы из 37 источников и 4 приложения. Общий объем работы, без приложений, 69 страниц машинописного текста, в том числе таблиц – 20, рисунков – 6.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы организации кредитования физических лиц в коммерческом банке	7
1.1 Характеристика кредита и его классификация	7
1.2 Кредитная политика коммерческого банка.....	18
1.3 Основные этапы кредитования физических лиц	21
2. Анализ кредитования физических лиц на примере АО «Россельхозбанк»	29
2.1 Техничко-экономическая характеристика банка.....	29
2.2 Анализ организации кредитования физических лиц.....	38
2.3 Анализ заемщика и условия предоставления кредита	41
2.4 Оценка эффективности механизма погашения кредита и уплаты процентов	46
3 Пути совершенствования организации кредитования физических лиц на примере АО «Россельхозбанк».....	50
3.1 Разработка мероприятий по совершенствованию организации кредитования физических лиц	50
3.2 Оценка эффективности рекомендаций по совершенствованию организации кредитования физических лиц	60
Заключение	63
Список используемой литературы	66
Приложения	69

Введение

Постоянное развитие кредитования является одним из главных условий функционирования банковской системы в целом, а также необходимостью для экономического развития страны. Рассматривая такое направление банковской деятельности, как кредитование, необходимо отметить, прежде всего, его социальную роль, ведь кредитование способно повысить уровень текущего потребления благ населением. Так, особенно актуальной для домохозяйств является возможность приобрести товары длительного пользования, жилье, автомобили и т.д., что является невозможным в полном объеме за счет текущих поступлений.

Кредиты в последнее время являются особенно распространенными, ведь зачастую большинство населения РФ не имеют возможности покупать товары длительного пользования за средства, получаемые из своих текущих доходов. Многие граждане РФ только благодаря ипотеке могут обзавестись собственным жильем. Преимуществом кредитования является то, что не нужно предварительно экономить средства.

Банковское кредитование имеет высокую степень риска как на этапе выдачи кредита, так и на этапе его погашения - возврата. Обычно, получение кредита является сложным и долгим процессом в зависимости от направления, и вида кредитования, которое осуществляется через кредитование. Однако, даже длительный процесс оценки и взвешивания всех важнейших факторов и особенностей каждого заемщика не позволяет банку в полной мере предотвратить риски, возникающие в процессе розничного кредитования. Процесс кредитования делится на несколько этапов, каждый из этих этапов вносит свой вклад в качественные характеристики кредита и определяет степень его доходности и надежности для банка. Анализ кредитоспособности клиента и риска, связанного с выдачей кредита является важнейшим этапом процесса кредитования. На основе изложенного, следует отметить, что тема работы является актуальной.

Целью выпускной квалификационной работы является рассмотрение организации кредитования физических лиц в коммерческом банке.

Задачи исследования:

- дать характеристику кредита и его классификации;
- исследовать кредитную политику коммерческого банка;
- рассмотреть основные этапы организации кредитования физических лиц;
- провести анализ заемщика и условия предоставления кредита;
- провести оценку эффективности механизма погашения кредита и уплаты процентов;
- рассмотреть пути совершенствования организации кредитования физических лиц на примере АО «Россельхозбанк»;
- дать оценку эффективности рекомендаций по совершенствованию организации кредитования физических лиц.

Объектом исследования является АО «Россельхозбанк».

Предметом исследования является организация процесса кредитования физических лиц в коммерческом банке.

Хронологические рамки исследования: 2016-2018 гг.

Методологическую и теоретическую основу исследования составили нормативно-правовые акты, учебные пособия, учебники, монографии, периодические издания, интернет-ресурсы.

Отечественные и зарубежные ученые рассматривают различные аспекты кредитования и организации кредитного процесса. Так, Н.А. Агеева, Б.Х. Алиев, А.В. Власов, С.А. Даниленко, А.Е. Дворецкая, Е.А. Звонова, О.И. Лаврушин, А.В. Мудрак, С.И. Финлей и др. рассматривали в своих трудах специфические черты, присущие кредитованию, а также раскрыли основные риски, с которыми сталкивается банк при осуществлении процесса кредитования.

Для решения поставленных задач использованы следующие методы научного исследования: теоретический анализ научных литературных

источников, синтез, обобщение, сравнение, абстрагирование, конкретизация, моделирование, наблюдение.

Теоретическая значимость исследования заключается в конкретизации основных этапов кредитования и управления кредитными рисками.

Практическая значимость работы заключается в разработке рекомендаций, которые позволят совершенствовать организацию кредитования физических лиц.

В первой главе дана характеристика кредита и его классификации, исследована кредитная политика коммерческого банка, а также рассмотрены основные этапы организации кредитования физических лиц.

Во второй главе дана технико-экономическая характеристика банка, проведен анализ заемщика, условия предоставления кредита и оценка эффективности механизма погашения кредита и уплаты процентов.

В третьей главе рассмотрены пути совершенствования организации кредитования физических лиц на примере АО «Россельхозбанк» и дана оценка эффективности рекомендаций по совершенствованию организации кредитования физических лиц.

1 Теоретические основы организации кредитования физических лиц в коммерческом банке

1.1 Характеристика кредита и его классификация

Одной из важнейших категорий рыночной экономики является кредитование, которое стимулирует развитие не только рынка, но и экономики страны в целом. В современных экономических условиях наблюдается быстрое развитие сферы кредитования, увеличиваются его объемы и распространение в обществе. Доступность кредитования создает определенные правовые проблемы, в общем, сводится к недостаточности правового регулирования этих отношений.

Понятие «кредит» является центральным и системообразующим. Несмотря на то, что оно содержится в текстах многих нормативно-правовых актов различных отраслей права, в настоящее время не существует единого определения данного понятия, что, в свою очередь, привело к наличию различных трактовок указанного термина.

По мнению М. Фасмера, слово «кредит» заимствовано из немецкого языка (*credit*), которое в начале XVII в. означало «авторитет» [14, с. 369]. Следует указать, что этимологически оно происходит от итальянского «*credito*» – вера, доверие, долг, кредит [10, с. 81]. Очевидно, что в итальянский язык оно перешло с латинского («*credere*» – давать в долг, заем). Лексическая система выражения кредитных отношений была достаточно широко представлена еще в ранних памятниках письменности.

По мнению некоторых исследователей, этот термин образовался под влиянием польского «*rozyczna*» – заем. Как отмечает В.С. Золотарев, в процессе семантического развития термина «долг» состоялся процесс конкретизации, специализации значения не только в пределах лексемы, но и путем образования новых терминов и терминообразований, а именно:

задолженность, долговое обязательство, долг государственный, долг внешний, долг внутренний и т.д. [17, с. 79]. Начиная с XVII в., параллельно с терминами «долг» и «ссуда» употребляется термин «кредит», который означает передачу в долг материальных ценностей.

В научной юридической литературе советского периода термин «кредит» отождествлялся с понятием ссуды. Так, Н.А. Агеева определяет кредит как ссуду, предоставление ценностей (денег, товаров) в долг [8, с. 104].

На современном этапе развития правовой доктрины существуют существенные различия в трактовке понятия «кредит». В общем виде позиции относительно сущности кредита, которые высказываются в научной правовой литературе, можно классифицировать на несколько групп. Так, одни ученые определяют кредит как «действие»; другие – как «движение».

Часто под термином «кредит» понимают «делка», или «средства», передаваемых в пределах соответствующего обязательства. Некоторыми исследователями кредит рассматривается как «деятельность». Также в правовой литературе под термином «кредит» понимают «отношения». Иногда понятие кредита определяется как «доверие» [9, с. 42].

Кредитом является продолжающееся обязательство, отражающее положение субъекта в обществе, его взаимоотношения с другими участниками гражданского оборота. Указанное позволяет сформулировать определение понятия «кредит» как правовое состояние, в котором кредитор на основании договора передает средства заемщику, который, в свою очередь, обязуется возратить полученные денежные средства и уплатить проценты за них. Этот вывод находит свое подтверждение в научной юридической литературе. Так, российский ученый А. В. Власов отмечает, что при возникновении кредитного обязательства кредитор не выдает кредит, а заемщик его не получает, стороны находятся в определенном юридическом состоянии кредита, который завершается в момент прекращения взаимных

обязательств, то есть в момент выполнения условий кредитного договора [10, с. 80].

По мнению многих юристов, сложность в определении понятия «кредит» заключается в том, что по своей сути оно является экономико-правовой категорией.

В связи с этим, одни юристы утверждают, что понимание сущности кредита и его адекватное правовое регулирование невозможно без выяснения экономической природы этого явления [11, с. 287]. Другие считают нецелесообразным смешивания понятие кредита в правовом смысле с его экономическим значением [13, с. 96]. С последней позицией стоит согласиться, поскольку некоторые отношения, которые рассматриваются экономистами как кредитные, не являются правовыми.

Так, С.А. Даниленко отмечает, что современное гражданское законодательство в определенной степени переняло категорию «кредит» в экономическом смысле этого понятия, предусмотрев для регулирования соответствующих отношений специальный вид заемных обязательств – коммерческий кредит [13, с. 97].

Все имеющиеся в научной правовой литературе определения можно разделить на две группы: в экономическом и правовом аспектах. Так, рассматривая розничное кредитование как экономическую категорию, А.Е. Дворецкая отмечает, что им является такое направление, которое осуществляет выдачу кредитов физическим лицам на приобретение потребительских товаров и услуг, жилья и авто и т.д., и возникает по поводу финансирования потребностей конечного потребления [14, с. 122].

По определению Е.А. Звоновой, «кредит – это средства, которые предоставляются коммерческим банком гражданам РФ под процент во временное пользование на условиях обеспечения, возвратности, срочности, платности и целевой направленности» [15, с. 45].

Т.М. Ковалева отождествляет понятие «кредитование» с понятием «кредитование» называет таким кредитом, который направляется на

удовлетворение личных потребностей людей, то есть обслуживает сферу личного потребления [18, с. 113].

Стоит отметить, что в научной экономической литературе традиционным является вывод, что розничное кредитование осуществляется в отношении физических лиц на потребительские цели: для приобретения квартир, дач, земельных участков под садоводство, авто и других товаров и услуг [18, с. 170].

Что касается исследования кредитования в научной правовой литературе, стоит отметить, что здесь также нет единства относительно определения этого понятия.

Так, например, А.И. Короткевич отмечает, что кредитование является самостоятельным видом кредитных обязательств целевого характера, предоставляемый кредитной организацией физическим лицам с целью приобретения ими товаров длительного использования для нужд» [19, с. 78].

Прежде всего, нужно отметить, что заемщиком в отношениях кредитования является физическое или юридическое лицо. Кредиты предоставляются со специальной целью – для удовлетворения личных, семейных, домашних и иных нужд лица, связанных или не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. В кредитования применяются установленные гражданским законодательством способы правовой защиты.

Для того чтобы понять важность кредитования, необходимо рассмотреть его преимущества и недостатки.

К преимуществам кредитования относятся: гибкость, безопасность, помощь, возможность получить те вещи, которых без использования кредита нужно было бы долго ждать, или же которые были бы недоступны для получения.

Главным недостатком кредитования является то, что покупки в кредит обходятся дороже, чем при оплате наличными. Это происходит потому, что при покупке товара или услуги в кредит цена товара часто несколько выше,

чем при оплате наличными, а также к ней добавляются проценты за пользование кредитом [15, с. 107].

Потребительский кредит – это предоставление кредитными организациями средств физическому лицу в целях удовлетворения личных, семейных, бытовых, повседневных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, на условиях, установленных договором, где размер, срок и другие условия определяются в зависимости от вида кредита (например, кредит на приобретение автомобиля) и его обеспечения.

По срокам кредитования потребительские кредиты условно подразделяют на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные [28, с. 24]:

- краткосрочные (сроком от 1 дня до 1 года);
- среднесрочные (сроком от 1 года до 3-5 лет);
- долгосрочные (сроком свыше 3-5 лет).

По методу погашения различают кредиты, погашаемые единовременно и кредиты с рассрочкой платежа. Потребительские банковские кредиты в рассрочку платежа включают:

- кредиты с равномерным периодическим погашением кредита (ежемесячно, ежеквартально и т.д.);
- кредиты с неравномерным периодическим погашением кредита.

По способу уплаты процентов по потребительскому кредиту кредиты подразделяются на кредиты с уплатой процентов в момент погашения кредита, с уплатой процентов равными взносами на протяжении всего срока пользования и с содержанием процентов в момент предоставления.

По характеру кругооборота средств кредиты делятся на разовые и возобновляемые (револьверные). По степени покрытия кредитом стоимости (цены) потребительских товаров и услуг подразделяются на кредиты на полную стоимость товара и на частичную стоимость товара [16, с. 47]:

Рассмотрев сущность банковского потребительского кредита и его специфические черты, необходимо рассмотреть и его разновидности, более

подробную его характеристику по организационно-экономическим признакам.

Большое количество критериев классификации потребительского кредита, которые предлагаются в различных источниках, оправданы целью конкретизации его внутреннего смысла, так как потребительский кредит занимает присущее только ему место в системе кредитных отношений и имеет большое количество особых структурных проявлений.

Однако отсутствует единая система классификационных признаков потребительского кредита, что является отрицательным моментом в его исследовании. Это происходит, в том числе, из-за недооценки понимания того, что существование различных видов кредитов обусловлено и особенностями действия принципов кредитования в определенных экономических, организационных, технологических условиях.

Классификация розничных кредитов представлена на рисунке 1.

Исходя из рисунка 1 по способу предоставления кредиты физическим лицам подразделяются на целевые и нецелевые.

Целевые кредиты - кредиты на покупку потребительских товаров или оплату услуг; речь идет о дорогих товарах и услугах длительного пользования: бытовые приборы, мебель, электротехнику, оплату медицинских услуг, отдыха и др.

Нецелевые - такие кредиты, необходимость в которых возникает в связи с особыми непредвиденными обстоятельствами в жизни граждан.

По обеспечению розничные кредиты подразделяются на обеспеченные и необеспеченные. Необеспеченные (бланковые) кредиты - кредиты, которые еще называются в банковской практике доверительными и предоставляются только под обязательство заемщика погасить ссуду. Они связаны с большим риском для банка, поэтому требуют тщательного изучения кредитоспособности заемщика и предоставляются под более высокий процент.

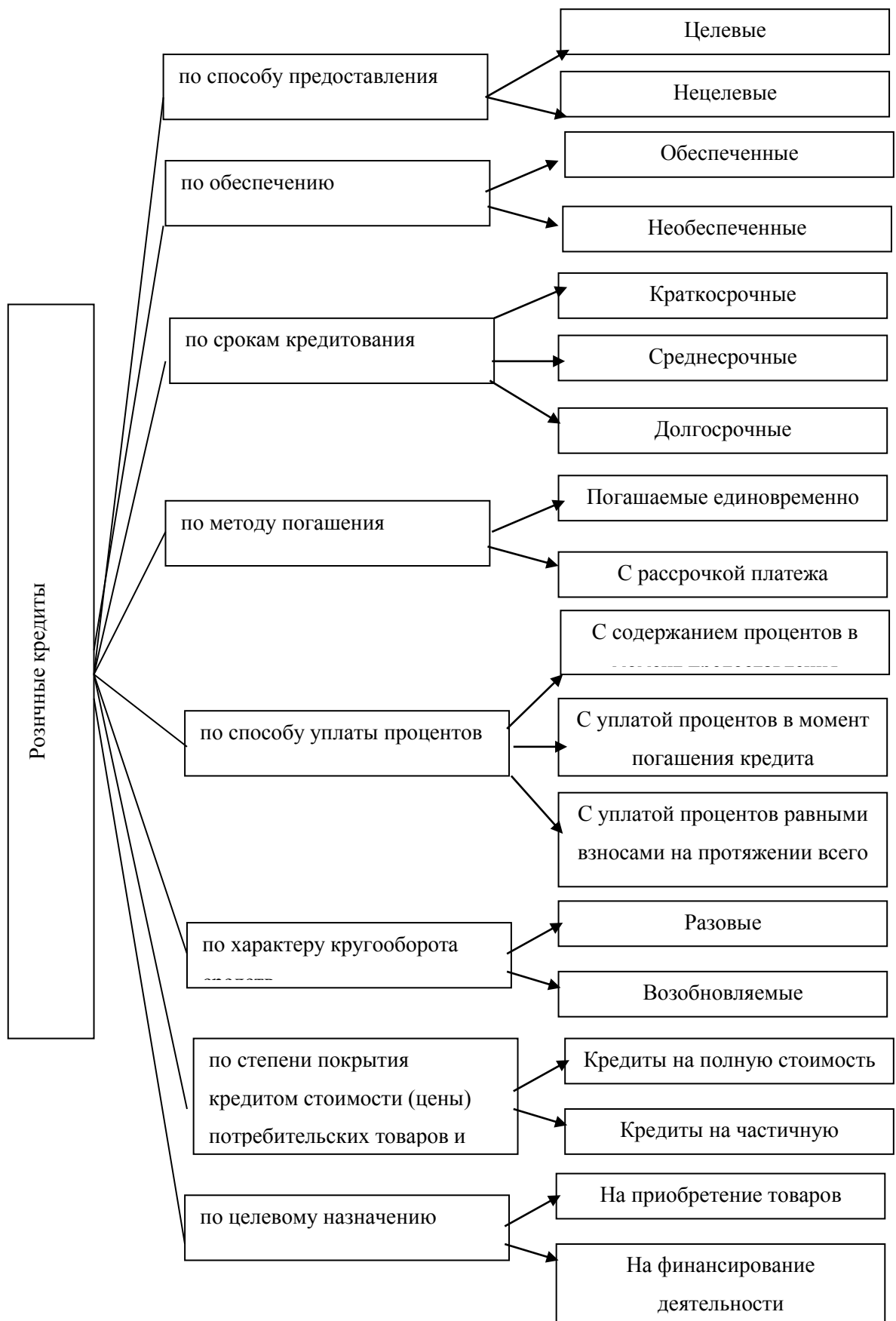


Рисунок 1 - Классификация розничных кредитов

Обеспеченные кредиты - обеспечены залогом, гарантиями, поручительствами, страхованием. Обеспечение являются вторичными источником погашения кредита, то есть своеобразным способом страхования банком от риска невозврата клиентом кредита в случае недостаточности первичных источников погашения физическим лицом - а именно недостаточности полученного дохода. Что касается физических лиц, то формами обеспечения обязательств могут выступать залог, гарантия, поручительство, страхование и взыскание неустойки, пени и штрафов.

В практике работы банков в государствах с развитой рыночной экономикой встречаются и другие формы обеспечения кредитов.

Но учитывая специфические черты именно розничного кредита, а не кредита для физических лиц, следует отметить присущие именно краткосрочному характеру, то есть до 1 года.

Функция замещения состоит в замещении кредитом наличных в платежном обороте, то есть в том, что с помощью кредита создается возможность осуществлять расчеты между собой в процессе купли-продажи и с финансово-банковскими учреждениями не наличными, а путем перечисления в безналичном порядке суммы платежа со счета плательщика на счет получателя денег.

Контрольная функция кредита заключается в том, что в процессе перераспределения кредитных средств обеспечивается банковский контроль выполнения заемщиком условий кредитного договора, целевым использованием кредита, своевременным и полным его погашением.

Исследование кредитных отношений невозможно без уточнения категории кредита в широком смысле этого слова. Поэтому исследование категории кредита в рыночных условиях хозяйствования следует в первую очередь, рассматривать согласно теории ссудного фонда. Кредит выступает основной формой движения заемных средств, предоставляемых на условиях соблюдения принципов кредитования, в частности возвратности, срочности, целевого назначения и платности. В процессе круговорота производства

важное значение имеет обеспечение возврата заемщиком суммы полученного кредита и процентов за его использование. Это требует высвобождения из кругооборота определенной суммы средств для обеспечения заемщиком выполнения условий кредитного договора и соблюдение им принципов банковского кредитования [17, с. 59].

Без получения от заемщика дохода в виде процентов у кредитора не возникает заинтересованность в предоставлении кредита. В современных условиях хозяйствования налаживания кредитных взаимоотношений банков с заемщиками возможно лишь при условии теоретического обоснования сущности кредита и его роли в воспроизводственном процессе.

К специфическим принципам кредитования относят:

- целенаправленность (целевое использование);
- дифференцированность;
- срочность возврата;
- обеспеченность;
- платность.

Содержание принципа целеустремленности или целевого использования розничного кредита заключается в том, что ссуда предоставляется только на определенные цели, а именно на удовлетворение временной потребности заемщика в дополнительных средствах. В этом заключается отличие кредитования от финансирования, поскольку у последнего такой строгой цели нет. Несоблюдение принципа целевого использования кредита со стороны заемщика может стать причиной для досрочного возврата кредита или применения штрафного ссудного процента [20, с. 74].

Принцип дифференцированности кредита заключается во взвешенном подходе со стороны коммерческого банка к различным категориям потенциальных заемщиков. Кредит может предоставляться физическим лицам на основании показателей платежеспособности, которые позволяют проанализировать финансовое состояние заемщика и иметь уверенность в

способности и готовности заемщика вернуть ссуду в обусловленный договором срок. Анализ платежеспособности заемщика дает возможность в определенной степени уменьшить риск несвоевременного возврата ссуды [11, с. 97].

С принципом срочности возврата кредита связаны принципы обеспеченности и платности. Эти принципы заключаются в необходимости обеспечения имущественных интересов кредитора при возможном нарушении заемщиком принятых на себя обязательств. Долговые обязательства, которые обеспечивают возврат кредита, оформляются вместе с кредитным договором и является приложением к нему. Реализация принципов розничного кредитования является одной из основ осуществления кредитного процесса. Они сложились еще в начале исторического развития движения ссудного капитала, и перечень их в современных условиях остался почти неизменным.

К положительным моментам кредитования относят:

- более полное удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах;
- улучшение жилищных и культурно-бытовых условий жизни населения;
- преодоление социального напряжения;
- повышение уровня жизни населения;
- проведение эффективной демографической политики государства;
- ускорение оборачиваемости средств;
- укрепление устойчивости денежного обращения;
- развитие производства и совершенствование структуры производства товаров народного потребления;
- расширение прогрессивных форм торговли;
- стимулирование сбережений населения;

Негативные аспекты кредитования:

- содействие инфляции;

- чрезмерная задолженность по кредитам населения;
- отток капитала из страны в результате покупки потребителями импортных товаров за счет кредита [15, с. 88].

Положительное значение кредита заключается, прежде всего, в более полном удовлетворении потребностей населения в товарах, предметах культурно-бытового назначения и услугах, жилье и авто, финансировании бизнеса. Особенно большую роль играет кредит в приобретении дорогих товаров длительного пользования. Самое распространенное розничное кредитование среди населения со средним уровнем дохода, однако, граждане с высокой доходностью, также часто прибегают к розничному кредиту, когда стремятся выйти на новый, более высокий уровень потребления.

Итак, можно сделать вывод, что отношениям кредитования присущи такие характерные признаки, как личность заемщика, характер использования, и специальные средства правовой защиты. Кредитованием признается финансовая услуга по предоставлению кредитором кредита на основании договора о кредитовании.

Отсюда кредитование – это банковская деятельность, состоящая из совокупности банковских операций и других действий, направленная на оказание кредитором заемщику кредита, выполнения кредитором обязательств и создания условий, обеспечивающих заемщику возможность выполнения обязательств, вытекающих из договора.

В связи с вышеизложенным можно сформулировать определение понятия «кредит» и «кредитование».

Итак, понятие «кредит» нельзя определить через какое-то одно явление, поскольку этого не охватит всей сущности этой категории. Кредитом является продолжающееся обязательство, отражающее положение субъекта в обществе, его взаимоотношения с другими участниками гражданского оборота.

1.2 Кредитная политика коммерческого банка

Кредитная политика банка – программа и направление действий кредитной организации в области предоставления займов юридическим и физическим лицам.

На кредитную политику финансовых учреждений практически в одинаковой степени влияет ряд микроэкономических и макроэкономических факторов.

В первую группу попадают такие показатели как ликвидность активов в разрезе конкретного предприятия, специализация отдельного банковского учреждения, особенности клиентской базы, привлечение дополнительного финансирования и особенности ресурсной базы. Уровень квалификации персонала в ряде случаев играет решающую роль, поскольку далеко не все специалисты, к примеру, способны работать с неблагонадежными заемщиками.

Среди макроэкономических составляющих в первую очередь хочется отметить уровень конкуренции в банковском секторе, состояние котировок национальной валюты, размеры процентных ставок, инфляция, а также стадия экономического цикла, на прохождении которой находится государство в данный момент.

Не следует сбрасывать со счетов и юридические вопросы, поскольку они способны оказывать влияние на размер банковских резервов, изменение или не изменение процентных ставок, а также других параметров работы посредством направления администрации коммерческих банков соответствующих директив.

Среди основных направлений кредитной политики коммерческих банков хочется выделить такой термин как выработанная политика. Процесс ее реализации заключается в разработке документов и инструкций, с помощью которых определяются этапы взаимодействия с клиентами и критерии их оценки, особенности регламентирования основных операций, а

также другие, не менее важные моменты. Главной особенностью кредитной политики любого банка справедливо считается ее непостоянный характер. Принятые положения подлежат регулярному пересмотру и доработке в зависимости от изменения экономической ситуации в государстве.

Среди основных рисков кредитной политики банков выделяются ошибки в процессе реализации принятых положений:

Неопытное управление может допустить создание активов низкого качества, что лишит учреждение возможности получения стабильного источника дохода.

Низкое качество работы с персоналом приводит к формированию непрофессионального коллектива, работа которого не лучшим образом сказывается на характеристиках кредитного портфеля финансовой организации.

При отсутствии должного внимания стратегическим задачам и целям управляющие рискуют упустить возможность финансирования рентабельных и экономически перспективных проектов, в результате чего учреждение лишится ряда потенциальных ключевых клиентов.

Среди рисков кредитной политики также значится отсутствие способности завязывать долгосрочные отношения с клиентами, которые способны приносить высокий доход.

Распыляться на высоко конкурентные методы, которые не оправданы в ряде случаев, также не рекомендуется.

Основное требование кредитной политики любого коммерческого банка – необходимость усиленной работы над долгосрочными отношениями с юридическими лицами выступающими в роли заемщиков. В основу такой работы ложатся предварительно утвержденные критерии отбора клиентов. Как правило, имеется в виду возможность обеспечения полученного займа, наличие собственного капитала адекватного размера, успешный финансово-экономический опыт работы в сегменте на протяжении длительного периода,

уровень доходности и устойчивости бизнеса, прозрачность схем, на основании которых формируются доходы и прибыль компании.

В рамках взаимодействия с представителями малого бизнеса определяющее значение играет кредитная история, репутация и личность руководителя.

Итак, главной целью кредитной политики любого банковского учреждения справедливо считается максимизация прибыли на фоне минимизации потенциальных рисков. Опираясь на возможные варианты соотношения названных составляющих и ресурсов, которые есть в наличии в данный момент, определяются текущие задачи кредитной организации, среди которых контроль над процессом кредитования, технологические особенности проведения операций, а также выбор одного или нескольких направлений кредитования.

Делегированные банку полномочия на осуществление кредитования строго дифференцировано в рублях и долларовом эквиваленте. Организацией функционирования кредитного процесса занимается аппарат управления кредитными операциями. И полномочия сотрудников банка зависят напрямую от опыта и квалификации персонала. Сумма кредитования зависит от ряда факторов, включая ранее просроченные ссуды, структуры кредитного портфеля.

Основные причины невозвратов кредитов:

- невозможность выполнить предъявляемые банком требования;
- переоценка перспективы реализации инвестиционных проектов;
- слабая законодательная база;
- изменение физических условий: перемещение товарных, финансовых и трудовых ресурсов;
- внезапные и непредвиденные изменения среды, вынуждающие субъекта изменить условия договора с предприятием.

На практике сотрудники банка используют ряд приемов, способствующих организации кредитного управления. Влияют факторы:

кредитоспособность лица и степень принятых рисков. Служащий банка рассматривает тип кредитования, сумму и время погашения ранее принятых кредитных обязательств, на основании изученных данных предлагая индивидуальные или комплексные кредитные услуги. Ответственность за выданные средства чаще всего возлагается на управляющего отделением.

1.3 Основные этапы кредитования физических лиц

Схема банковского кредитования в целом является общей для всех банков и включает в себя основные этапы:

- Получение, проверка заявления и сопроводительных документов на получение кредита и проведение предварительного собеседования с потенциальным заемщиком;

- Анализ кредитоспособности заемщика и оценка репутации последнего с помощью метода кредитного скоринга;

- Определение основных параметров кредита;

- Принятие решения о целесообразности выдачи кредита;

- Заключения кредитного соглашения и предоставления кредита;

- Контроль использования кредита и своевременной уплатой процентов и сумм в погашение задолженности.

Многие банки сегодня по факту применяют упрощенную систему выдачи кредита, это касается кредитных карт кредитов на бытовую технику и т.д. Каждый из указанных этапов вносит собственный вклад в качественные характеристики кредитования и определяет степень надежности и доходности последнего для банка.

В процессе оценки личности клиента банк сосредотачивает внимание на следующих моментах:

- порядочность и честность клиента;

- профессиональные способности клиента;

- возраст и состояние здоровья клиента;
- наличие поручителя клиента (в случае заболевания или смерти);
- материальная обеспеченность клиента.

В процессе решения вопроса о кредите для банка является существенным, имеет ли он дело со своим постоянным клиентом, для которого он уже открыл счет, и который уже пользовался кредитами в этом банке, или с незнакомым лицом, которое впервые обратилось в банк. К заявлению должны прилагаться документы, являющиеся обоснованием просьбы о предоставлении кредита и объяснением причины обращения в банк. Все эти документы являются необходимой составной частью заявления. Их подробный анализ осуществляется на последующих этапах, после того, как представителем банка будет проведено предварительное интервью с заявителем и сделан вывод о перспективности сделки.

Состав пакета сопроводительных документов, предоставляемых в банк вместе с заявлением, следующий:

- налоговые декларации, которые являются важным источником дополнительной информации. Они могут содержать данные, которые отсутствуют в других представленных документах. Кроме того, они могут характеризовать заемщика, если будет обнаружено, что он уклоняется от уплаты налогов с прибыли;

- справки с места работы заемщика о стаже работы на предприятии, размере заработной платы и удержаний из нее (выплаты налогов, погашения кредитов, в том числе за товары, приобретенные в рассрочку, удержание алиментов и других взысканий);

- расчеты за квартирную плату, коммунальные услуги;
- документы, подтверждающие доходы по вкладам, ценным бумагам;
- другие документы, подтверждающие другие доходы и расходы заемщика, а также его семьи (например, расчетные документы, подтверждающие расходы по содержанию детей в дошкольных учреждениях, плату за обучение и т.д.). Указанное заявление поступает к

соответствующему кредитному работнику, которому после ее рассмотрения проводится предварительная беседа с будущим заемщиком. Эта беседа имеет важное значение в процессе решения вопроса о будущем кредите, поскольку позволяет кредитному работнику выяснить не только важные детали кредитной сделки, но и составить психологический портрет заемщика. На практике многие банки не требуют предоставления перечисленных ранее документов.

Далее проводится оценка кредитоспособности заемщика.

Кредитный риск в банковской сфере возникает в основном благодаря тому, что банки не проводят оценку финансового состояния заемщика, не определяют его кредитоспособность, перед тем как предоставить кредит. Все эти действия приводят к тому, что банк становится не конкурентоспособным в сфере кредитования. Для того чтобы минимизировать риск нужно использовать автоматизированные системы, которые обеспечат скорость принятия решения при предоставлении займа.

Кроме того, в мировой практике существует три основных метода оценки кредитоспособности физического лица, которые могут применяться как отдельно, так и дополняя друг друга [23, с. 54]:

- аналитическая оценка экспертом нефинансовых аспектов деятельности заемщика;
- качественная оценка финансового состояния;
- автоматизированные системы скоринга.

Первые два метода представляют собой субъективный вывод экспертов - кредитных инспекторов, последний метод - математическая (статистическая) модель, основанная на различных характеристиках клиента, таких как личный доход, возраст, семейное положение и другие, которые являются входными переменными модели, с помощью которой банк определяет вероятность возврата физическим лицом кредита в установленный срок [23, с. 62].

В мировой практике используют такие автоматизированные системы, такие как скоринговые. В банках под скорингом понимают математическую или статистическую модель, с помощью которой исходя из кредитной истории клиентов, которые уже воспользовались услугами банка, последний пытается определить, насколько велика вероятность того, что конкретный потенциальный заемщик вернет кредит в срок. Скоринг позволяет сегментировать клиентов по качеству обслуживания долга и работать не с индивидуальными их характеристиками, а с вероятностным статистическим потоком заявок [31, с. 55].

Финансовые менеджеры банков РФ для измерения финансового состояния заемщика рассчитывают следующие коэффициенты:

- коэффициент платежеспособности заемщика;
- коэффициент платежеспособности семьи;
- коэффициент обеспечения;
- показатель наличия собственной недвижимости;
- среднемесячные доходы заемщика;
- среднемесячные расходы заемщика и др.

Многие банки используют систему кредитного скоринга, которая является очень распространенной за рубежом. Потому что именно эта модель дает возможность определить поведение одних заемщиков в будущем на основе поведения других заемщиков в прошлом. Сущность отечественной модели кредитного скоринга заключается в том, что «скоринг - формуляр» состоит примерно из 12 параметров, по каждому из этих параметров клиенту баллы не начисляются. Отечественные банки в формуляре указывают только значение параметра, которое соответствует определенному заемщику, в отличие от зарубежных банков, которые каждый параметр оценивают определенным количеством баллов [22, с. 73].

Скоринг-метод в отличие от двух предыдущих экспертных методов нивелирует влияние субъективных факторов. Учитывая особенности кредитования, связанные с небольшими размерами кредитов и их

краткосрочный характер, следует отметить, что именно они вызывают значительный объем работы банка с оформлением документов и довольно дорогую процедуру оценки кредитоспособности относительно полученной прибыли. Для оценки кредитоспособности лица эксперту необходимо оценить как его финансовое состояние, так и качественные характеристики. Поэтому целесообразным при кредитовании банками будет использование именно скоринг-метода [32, с. 84].

Сущность данного метода заключается в том, что каждый фактор, характеризующий лицо, имеет свою количественную оценку и весовой коэффициент. Добавляя полученные баллы, можно получить оценку кредитоспособности, при этом каждый параметр имеет максимально возможную границу своего значения. Таким образом, скоринговая модель является средневзвешенной суммой определенных характеристик, а полученный интегральный показатель позволяет банку упорядочить свою клиентскую базу по степени возрастания кредитоспособности лиц.

Основными преимуществами скоринг-метода при оценке кредитоспособности лица является:

- получение уровня риска заемщика в количественном виде, а не в качественном. Данный уровень риска позволяет определиться с дальнейшими действиями в отношении кредитования физического лица (принятие или избежание полученного размера риска);

- учет множества факторов риска, которые определяют кредитоспособность лица;

- большая точность и объективность оценки [18, с. 53].

Основной проблемой при использовании скоринг-метода в оценке кредитоспособности физического лица является его низкая адаптивность, то есть невозможность использования западных схем скоринговой оценки в отечественных условиях. Например, даже такой фактор как возраст заемщика играет разную роль в различных странах: в Великобритании, Франции и Германии чем выше возраст, тем более надежным является заемщик; в РФ - с

увеличением возраста растет рискованность данного кредитования. В США считается преимуществом, если лицо изменило много мест работы, это свидетельствует о высоком спросе на его профессиональные способности; в РФ - данное обстоятельство свидетельствует, что лицо ведет довольно нестабильный образ жизни и нельзя спрогнозировать его платежеспособность в будущем [26, с. 280].

Для применения полноценной скоринговой оценки банкам необходимо обеспечить:

1. Отбор оптимальных критериев оценки кредитоспособности физических лиц, которые выступали индикаторами раннего реагирования на возможную потенциально неблагоприятную ситуацию для банка. Для российской практики целесообразно использовать следующие [25, с. 200]:

- индикаторы в социально-политической области: возможна резкая смена социального статуса как в сторону увеличения, так и уменьшения; резкий рост / снижение политической активности; изменение места работы, связанное с изменением социального статуса; изменение социального положения в связи с женитьбой, наследием;

- индикаторы в области занятости, доходов, собственности: переход на менее стабильный статус занятости, активизация отраслевых, региональных рисков, смена места жительства, кражи;

- индикаторы среды, семьи;

- индикаторы физического состояния, здоровья: достижение критического возраста, экологическое состояние региона работы и места жительства.

Важно отметить, что данные индикаторы оптимальные с точки зрения построения полноценной скоринговой модели в банке, но следует учитывать основные принципы, касающиеся сбора, качества и защиты персональных данных, установленных в законодательстве.

2. Учет региональных особенностей заемщика.

3. Необходимость использования различных форм скоринговых моделей в зависимости от вида кредитного продукта (кредитование по овердрафту или целевое).

В зависимости от цели оценки кредитоспособности лица выделяют [16, с. 74]:

- Application-скоринг: оценка кредитоспособности заявителей на возможность получения кредита.

- Behavior-скоринг: оценка вероятности возврата уже выданных кредитов.

- Collection-скоринг: оценка вероятности полного или частичного возврата кредита лицом уже при нарушении им сроков погашения задолженности.

5. Соответствие скоринговой модели банка соглашению Базель II - централизованное хранение всей информации;

- Возможность накопления данных, полученных как экспертным путем, так и автоматизированным, статистическим;

- Возможность контроля и оценки, как комплексных показателей, так и данных по отдельному заемщику в любое время;

- Единая система документирования процесса построения скоринговых моделей;

- Возможность корректировки модели, как минимум один раз в год [19, с. 84].

6. Создание необходимого информационного обеспечения, учитывая, что основа скоринг-метода - это наличие исторических данных о физическом лице. Основой в качестве информационной базы для применения скоринг-метода банком могут быть как внутренние, так и внешние источники. К внутренним источникам относится непосредственно учетно-аналитическая, управленческая, рекламная информация; к внешним - юридическая, нормативная, справочная.

После выдачи кредита последующий контроль осуществляется после предоставления кредита. В банке в процессе кредитования осуществляется так называемый двойной контроль. При этом, функцию контролера выполняет кредитный работник. Важным для банка также является контроль за своевременностью погашения предоставленных кредитов. Контакт-центр на раннем этапе просроченной задолженности проводит контроль за своевременностью и полнотой поступления средств в счет погашения долга по кредиту и процентов за пользование им.

В случае возникновения просроченной задолженности по предоставленным кредитам банк обязан незамедлительно принять меры для полного возврата долгов.

Таким образом, процесс банковского кредитования делится на несколько этапов, каждый из этих этапов вносит свой вклад в качественные характеристики кредита и определяет степень его доходности и надежности для банка: рассмотрение заявки на получение кредита, а также личная встреча с потенциальным клиентом; анализ кредитоспособности клиента и риска, связанного с выдачей кредита; подготовка кредитного соглашения и его подписание; контроль за выполнением условий соглашения и погашением кредита.

2. Анализ кредитования физических лиц на примере АО «Россельхозбанк»

2.1 Техничко-экономическая характеристика банка

Деятельность АО «Россельхозбанк» охватывает три основные сферы банковской активности, и сотрудники в каждой из этих сфер ежедневно работают, имея перед собой единственную цель - успех клиентов.

Основные организационно-экономические показатели деятельности АО «Россельхозбанк» за 2016-2018 гг. представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные организационно-экономические показатели деятельности АО «Россельхозбанк» за 2016-2018 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение			
				2017-2016 гг.		2018-2017 гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Процентный доход, тыс. руб.	240919000	235330000	232017000	-5589000	-2,32	-3313000	-1,41
Процентный расход, тыс. руб.	184406000	172056000	164617000	-12350000	-6,70	-7439000	-4,32
Чистые процентные доходы, тыс. руб.	56513000	63274000	67400000	6761000	11,96	4126000	6,52
Комиссионные доходы, тыс. руб.	16184000	22897000	24586000	6713000	41,48	1689000	7,38
Комиссионные расходы, тыс. руб.	1742000	2707000	3069000	965000	55,40	362000	13,37
Чистые доходы, тыс. руб.	-29985000	-1444000	8800000	28541000	95,18	10244000	709,42
Чистая прибыль, тыс. руб.	-58926000	-19479000	1525000	39447000	66,94	21004000	107,83
Основные средства и материальные запасы, тыс. руб.	16188000	37438000	50186000	21250000	131,27	12748000	34,05

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Оборотные активы, тыс. руб.	2462529000	2889019000	3114782000	426490000	17,32	225763000	7,81
Численность персонала, чел.	30300	26600	25900	-3700	-12,21	-700	-2,63
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	18655064	18129337	18591369	-525727	-2,82	462032	2,55
Производительность труда работающего, тыс.руб. (стр1/стр.10)	7951,12	8846,99	8958,19	895,87	11,27	111,19	1,26
Среднегодовая заработная плата работающего, тыс. руб. (стр11/стр10)	615,68	681,55	717,81	65,88	10,70	36,26	5,32
Фондоотдача (стр1/стр8)	14,88	6,29	4,62	-8,60	-57,76	-1,66	-26,45
Оборачиваемость активов, раз (стр1/стр9)	0,10	0,08	0,07	-0,02	-16,74	-0,01	-8,55
Рентабельность продаж, % (стр6/стр1) ×100%	-12,45	-0,61	3,79	11,83	95,07	4,41	718,12
Рентабельность производства, % (стр6/(стр2+стр4+стр5)) ×100%	-14,82	-0,73	4,58	14,09	95,07	5,31	726,50
Затраты на рубль выручки, (стр2+стр4+стр5)/стр1*100 коп.)	83,98	83,99	82,87	0,01	0,01	-1,12	-1,34

Итак, согласно таблицы 1, за анализируемый период увеличиваются показатели эффективности деятельности.

Производительность труда работающего в 2018 г. растет на 1,26% по сравнению с 2017 г. При этом снижается фондоотдача и оборачиваемость активов на 26,45% и 8,55% соответственно. Снижаются затраты на 1 рубль выручки с 83,98 коп. до 82,87 коп.

При этом растет рентабельность продаж в 2018 г. до 3,79%.

Рынок РФ насыщен большим количеством банков, предлагающих гражданам РФ различные ипотечные программы.

Среди изобилия можно выделить основные крупные банки: Сбербанк с долей рынка 13,10 %, Альфа-Банк - 10,39%, Россельхозбанк - 8,85%, Росгосстрахбанк - 8,42%, ВТБ 24 - 7,96% и т.д. (рисунок 2).

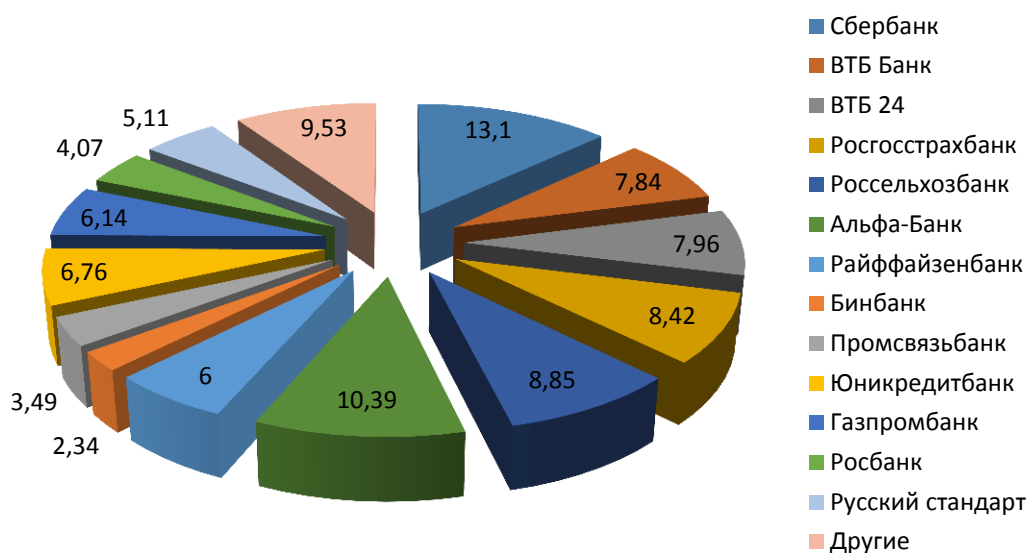


Рисунок 2 – Доля рынка коммерческих банков по объему кредитования на 01.10.2018 г., % [47]

Между банками РФ сложилась явная конкурентная ситуация. Лидирующие позиции на рынке занимает Сбербанк, догоняет его Альфа-Банк, на третьем месте – Россельхозбанк, а наименьшую долю рынка в свою очередь занимает такой банк как Бинбанк – всего 2,34%. К категории «другие» относится такой банк, как АО «Россельхозбанк».

Основные показатели ликвидности АО «Россельхозбанк» представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Показатели ликвидности АО «Россельхозбанк» за период с 2016-2018 гг.

Название норматива	Допустимое значение	Период		
		2016 г.	2017 г.	2018 г.
Достаточности капитала	Min 10%	12,2	9,4	10,1
Мгновенной ликвидности	Min 15%	55	38,7	85,3
Текущей ликвидности	Min 50%	106	89,8	91,6
Долгосрочной ликвидности	Max 120%	38,7	44,0	30,6
Совокупная величина рисков по инсайдерам	Max 3%	0,1	0,2	0,2
Использование собственных средств для приобретения акций юридических лиц	Max 25%	0	0	0

Показатели ликвидности рассчитываются банком и отражаются в ежегодной финансовой отчетности.

Наглядно данные таблицы представлены на рисунке 3.

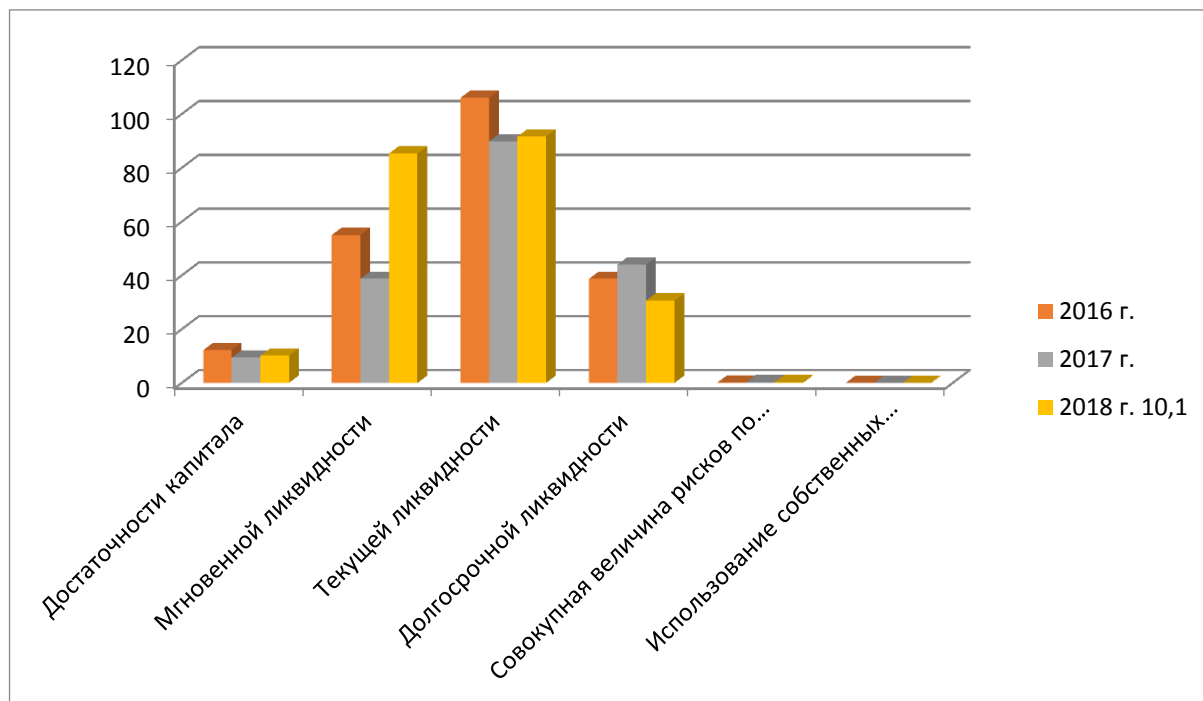


Рисунок 3 - Показатели ликвидности АО «Россельхозбанк» за период с 2016-2018 гг.

Банком установлены внутренние показатели и лимиты по филиалам, позволяющие регулировать риск потери ликвидности на срок до 30 дней. Норматив текущей ликвидности за рассматриваемый период то уменьшался, то увеличивался.

В ежегодной финансовой отчетности АО «Россельхозбанк» представлены данные показателей достаточной капитала. Анализ показателей достаточности капитала АО «Россельхозбанк» (таблица 3).

Таблица 3 - Показатели достаточности капитала

Норматив	Название норматива	Допустимое значение	Период		
			2016 г.	2017 г.	2018 г.
Н1.2	Достаточности основного капитала	Min 6%	10,1	10,4	11,04
Н1.1	Достаточности базового капитала	Min 5%	9,2	9,4	9,78

Уровень достаточности основного и базового капитала АО «Россельхозбанк» соответствует нормативным значениям. Данный анализ позволил сформировать информацию о состоянии банка, а также получить информацию о ликвидности и достаточности капитала банка.

Ключевым конкурентным преимуществом АО «Россельхозбанк» на протяжении всей истории его существования является клиентоориентированность и открытость. АО «Россельхозбанк» заслужил доверие миллионов клиентов, показав себя как банк, которому не все равно.

За четыре года существования блока «Массовый бизнес» АО «Россельхозбанк» удалось правильно выстроить работу с малыми предприятиями и ИП. При этом основными факторами, позволившими банку быстро занять свою нишу, являются эффективная система продаж, сервис «Персональные менеджеры», а также нефинансовые сервисы. Причем главный акцент в обслуживании малого бизнеса был сделан на расчетном обслуживании, поскольку платежи и работа с наличной выручкой – это то, с чем предприниматель сталкивается каждый день.

С этой целью в АО «Россельхозбанк» была создана удобная и многофункциональная линейка банковских продуктов и небанковских сервисов, использование которых делает взаимодействие клиента с банком приятным и удобным. Говоря о расчетных продуктах, имеет смысл остановиться на следующих продуктах для малого бизнеса.

Так, тарифы и пакеты услуг РКО включают в себя оптимальный набор сервисов и позволяют клиентам экономить на расчетном обслуживании в зависимости от вида и объема выполняемых операций.

Клиенты могут экономить время, бронируя счет онлайн, без предъявления документов и посещения банка.

Кассовые операции проводятся круглосуточно, их можно проводить в любом офисе банка на территории всей страны и, что особенно важно, 24 часа в сутки 7 дней в неделю. При этом количество транзакций в день не ограничено, главное, чтобы общая сумма расходных операций не превысила

500 тыс. рублей. На начало 2018 года количество выпущенных карт превысило 69 тысяч. Сеть банкоматов с функцией cash-in Россельхозбанка на сегодня составляет порядка 2 тыс. устройств.

Услуга позволяет клиенту принимать платежи банковскими картами с помощью мобильного телефона и мини-терминала. Мини-терминал подключается к разъему наушников смартфона или планшета и позволяет принимать банковские карты для оплаты товаров и услуг в любое время и в любом месте.

Для клиентов АО «Россельхозбанк» мини-терминалы предлагаются в рамках специальной акции, что позволяет сэкономить на их покупке. Мини-терминалы Pay-me содержат security-чип, проводится аутентификация VerifybyVisa, поддерживается 3D Secure.

В отличие от многих государственных банков у АО «Россельхозбанк» нет случайных клиентов – все клиенты банка сами выбрали его из множества возможных. Успех банка не является случайным стечением обстоятельств – это результат продуманной и эффективной стратегии развития банка и выполнения его миссии.

С целью привлечения клиентов в АО «Россельхозбанк» действует программа привилегий «Клуб клиентов», предлагающая специальные условия и скидки для бизнеса на услуги и товары, оказываемые компаниями-партнерами. Клуб работает под девизом: «Наши клиенты испытывают друг к другу взаимную выгоду». АО «Россельхозбанк» отобрал для своих клиентов надежных партнеров, оказывающих B2B услуги. При выборе компании для включения в клуб учитывали не только стоимость и спектр предоставляемых ею услуг, но и размер, историю и репутацию предприятия. Клиент АО «Россельхозбанк» становится участником этой программы привилегий сразу после открытия счета, никакие дополнительные договоры не нужны: клиент сразу начинает экономить на услугах для бизнеса. Программа действует по всей России.

В качестве дополнительной нефинансовой услуги клиент АО «Россельхозбанк» может рассчитывать на юридическую поддержку своего бизнеса – при открытии счета ему выдается сертификат на первичную юридическую консультацию в одной из ведущих компаний в том городе, где он работает. Еще один сервис – интернет-банк интегрирован с интернет-бухгалтерией «Мое дело» и «Контур». Благодаря этому не нужно переключаться с интернет-банка на бухгалтерскую программу, что очень удобно.

В рамках совместного проекта с компанией «Яндекс» банк выдает новым клиентам сертификат для контекстной рекламы в «Яндекс.Директе» после открытия счета или оформления кредита. Сервис предоставляет юридические и финансовые консультации и услуги секретаря 24 часа в сутки 7 дней в неделю по всему миру. Сервис «Регистрация индивидуального предпринимателя» позволяет буквально за 15 минут подготовить и оформить пакеты документов для регистрации ИП и ООО бесплатно.

Основная цель АО «Россельхозбанк», которую банк сам поставил перед собой, - это быть основным банком на каждый день, неотъемлемой частью жизни россиян.

Миссия АО «Россельхозбанк» звучит так: «Мы делаем больше других, чтобы мир финансов стал проще и удобнее». АО «Россельхозбанк» уверен, что отношения клиента и банка должны быть предсказуемыми и прозрачными, даже сложные финансовые решения должны быть понятными. АО «Россельхозбанк» искренне заинтересован помогать своим клиентам в решении их задач – от простых ежедневных вопросов до осуществления большой мечты.

Воплощение миссии и реализация стратегии развития АО «Россельхозбанк» тесно связаны с его социальной деятельностью и приоритетными направлениями: клиентоориентированностью, уникальным отношением к сотрудникам, социальной направленностью и инновационностью. Деловой мир меняется очень быстро, и в этой ситуации

важно постоянное изменение банка в соответствии с требованиями финансового рынка.

В цифровой век особо ценится умение оперативно найти решение любой проблемы, оптимальное не только для самого банка, но и для клиента. Сотрудники АО «Россельхозбанк» специально тренируют предпринимательские навыки, работая не только быстро и качественно, но и проявляя гибкость при взаимодействии с клиентами. Существующие на сегодняшний день технологии банка позволяют клиентам осуществлять множество операций и получать полную информацию о счете, экономя много времени.

АО «Россельхозбанк» видит своей основной целью предоставление каждому клиенту полного комплекса самых современных банковских продуктов и услуг, постоянно внедряя новейшие достижения в области информационных технологий, совершенствуя бизнес-процессы и повышая уровень сервиса, стараясь предугадать потребности и интересы клиентов.

Продуктовая линейка банка определяется потребностями и пожеланиями клиентов, технологические решения позволяют частным лицам и организациям пользоваться банковскими услугами тогда, когда им это необходимо, высокое качество сервиса делает взаимодействие с банком не только удобным, но и приятным.

Ни один банк не может конкурировать с развлекательными учреждениями в плане положительных эмоций. Мысль о походе в банк в лучшем случае вызывает нейтральную реакцию, однако банк может позволить клиенту сэкономить драгоценное время и тратить его на то, что действительно важно и приятно.

Другим важным аспектом развития банка является его уникальное отношение к сотрудникам. Для руководства АО «Россельхозбанк» люди не рабочий ресурс, а человеческий капитал.

Путь к успеху руководителя лежит через результаты его сотрудников, а залог успешного развития всего банка – постоянная работа в режиме единой

команды. Задача каждого руководителя – достижение результата через развитие своих сотрудников.

Осуществить это возможно, активно вовлекая сотрудников в проекты, рассказывая им о том, что происходит в банке, предоставляя возможности почувствовать себя частью одной команды и разделяя с сотрудниками ценности, определяющие стратегию работы АО «Россельхозбанк»: стремление к лидерству, предпринимательское мышление, работа в команде.

Несомненно, ключевая черта современного менеджера, работающего в АО «Россельхозбанк», - не стоять на месте, находить решения новых задач и постоянно совершенствовать свои профессиональные навыки. Стремление к постоянному развитию – вот залог долгосрочного успеха в современном финансовом мире, и такое стремление является частью корпоративной культуры АО «Россельхозбанк».

Стратегия, принятая в 2014 году, успешно реализуется. Все задачи, запланированные на предыдущие годы, были выполнены, а поставленные краткосрочные цели достигнуты. В дальнейшем АО «Россельхозбанк» намерен сохранить свои результаты и лидерские позиции.

В 2019 году у АО «Россельхозбанк», согласно прогнозам, ожидается прирост клиентов на 13-15%. Основное направление роста – географическое расширение, активный рост в новых городах и развитие сети присутствия. В качестве других направлений для развития бизнеса АО «Россельхозбанк» в 2019 году выделяют следующие:

- удержание позиции лидирующего частного российского банка;
- развитие стратегии быстрого реагирования в ответ на изменяющую ситуацию российского рынка;
- кредитование физических лиц. Цель банка в этом сегменте – обогнать рост рынка и развить успехи, достигнутые в предыдущие годы. Согласно исследованию, клиенты считают своим основным банком тот, где у них открыт банковский счет, или тот, где они взяли кредит, то есть лояльность подсчитывается в текущих счетах, поэтому для построения плодотворных

долгосрочных отношений АО «Россельхозбанк» старается развивать это направление независимо от экономической ситуации;

- улучшение качества активов с помощью эффективной реструктуризации и погашение проблемной задолженности. Наращивание кредитного портфеля должно сопровождаться повышением качества заемщиков и снижением рисков;

- увеличение клиентской базы вдвое и сохранение позиций. Повышение качества клиентских впечатлений, делая услуги максимально интересными клиентам.

Сохранение положения лидирующего частного банка за счет качества обслуживания и высокого уровня клиентских впечатлений.

В дальнейшем АО «Россельхозбанк» намерен продолжить развивать существующие методы взаимодействия с клиентом и создать сегментно-ориентированную модель продаж и обслуживания. Тем самым вся дальнейшая дифференциация продукции будет проводиться в соответствии с потребностями конкретного сегмента. «Банк глазами клиента» — это девиз АО «Россельхозбанк» на будущее;

- партнерство с вузами (кампусные карты и зарплатные проекты);
- интенсификация кросс-продаж и создание инновационных продуктов.

Как и прежде, приоритетным для банка направлением останется электронный бизнес, продолжится работа над новыми продуктами и технологиями с целью сохранения технологического лидерства на рынке;

Россельхозбанк планирует в 2019 году увеличить объемы розничного кредитования в полтора раза за 2019 год, в том числе за счет активного наращивания ипотечного портфеля.

2.2 Анализ организации кредитования физических лиц

АО «Россельхозбанк» оказывает полный спектр услуг частным и корпоративным клиентам, резидентам и нерезидентам, в рублях и

иностранной валюте. Что касается кредитного портфеля АО «Россельхозбанк», то наглядно данные представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Кредитный портфель АО «Россельхозбанк» в 2016-2018 гг.

Наименование	2016 г.		2017 г.		2018 г.		Динамика 2018г./2016 г. (+/-)		Темп роста 2018г./2016 г, %
	Млрд. руб.	%	Млрд. руб.	%	Млрд. руб.	%	Млрд. руб.	%	
Кредитование юридических лиц	1446442	80,01	1602154	81,38	1830924	80,83	384482	0,82	26,58
Кредитование физических лиц	327131	18,09	363408	18,46	434233	19,17	107102	1,08	32,74
Всего	1807889	100,00	1968841	100,00	2265157	100,00	457268	0,00	25,29

Итак, общий объем кредитного портфеля увеличился за анализируемый период на 25,29%. При этом объем кредитов физических лиц отмечается тенденцией роста с 2016 по 2018 гг. на 32,74%, а юридических лиц – на 26,58%. При этом в структуре кредитного портфеля они увеличились на 1,08% и 0,82% соответственно.

Что касается кредитного портфеля АО «Россельхозбанк» в разрезе видов экономической деятельности, то наглядно данные представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Кредитный портфель АО «Россельхозбанк» в 2016-2018 гг.

Наименование	2016 г.		2017 г.		2018 г.		Динамика 2018г./2016 г. (+/-)		Темп роста 2018г./2016 г, %
	Млрд. руб.	%	Млрд. руб.	%	Млрд. руб.	%	Млрд. руб.	%	
Сельское хозяйство	980848	54,25	930874	47,28	994716	43,43	13868	-10,82	1,41
Физические лица	327131	18,09	363408	18,46	434233	18,96	107102	0,87	32,74
Строительство	193564	10,71	159527	8,10	253861	11,08	60297	0,38	31,15
Промышленность	114634	6,34	175297	8,90	197777	8,64	83143	2,30	72,53
Нефть и газ	80067	4,43	180858	9,19	188369	8,23	108302	3,80	135,26
Торговля	39470	2,18	44126	2,24	43519	1,90	4049	-0,28	10,26
Прочее	72175	3,99	114751	5,83	177703	7,76	105528	3,77	146,21
Итого	1807889	100	1968841	100	2265157	100	457268	-	25,29

Исходя из таблицы 5, наибольшее увеличение показали объемы кредитов нефтегазовой отрасли и прочей деятельности в 2018 г. по сравнению с 2016 г. на 135,26% и 146,21% соответственно. Наименьший рост показал объем кредитов сельскому хозяйству - вырос на 1,41%, и при этом в общей структуре кредитного портфеля снизился на 10,82%. В целом объем кредитного портфеля АО «Россельхозбанк» вырос на 25,29% или на 457268 млн. руб. в 2018 г. по сравнению с 2016 г.

Наглядно данные представлены на рисунке 4.

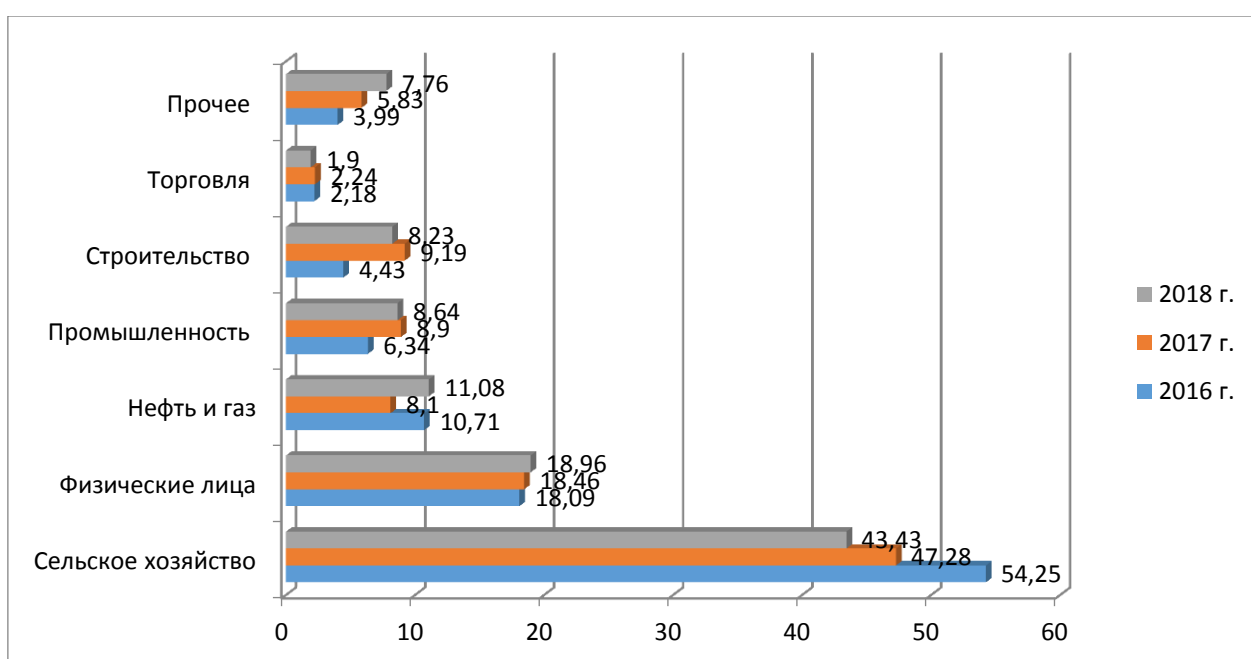


Рисунок 4 – Кредитный портфель АО «Россельхозбанк» за 2016–2018 г., %

Качество кредитного портфеля представлено в таблице 6.

Таблица 6 – Структура и динамика просроченной задолженности по кредитам, тыс. руб.

Наименование	2016 г.		2017 г.		2018 г.		Динамика 2018г./2016 г. (+/-)		Темп роста 2018г./2016 г., %
	Млрд. руб.	%	Млрд. руб.	%	Млрд. руб.	%	Млрд. руб.	%	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Непросроченные кредиты	1436551	79,46	1616602	82,11	1878504	82,93	441953	3,47	30,76

Продолжение таблицы 6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Просроченные кредиты	370708	20,51	352239	17,89	386653	17,07	15945	-3,44	4,30
- требующие особого внимания	147235	8,14	134719	6,84	171699	7,58	24463,9	-0,56	16,62
- с задержкой платежа до 30 дней	0	0,00	330	0,02	0	0	0	0,00	-
- с задержкой платежа от 31 до 90 дней	21211	1,17	12491	0,63	13591	0,6	-7620,06	-0,57	-35,93
- с задержкой платежа от 91 до 180 дней	19095	1,06	19112	0,97	22878	1,01	3783,086	-0,05	19,81
- с задержкой платежа от 181 до 365 дней	26267	1,45	30042	1,53	31259	1,38	4992,167	-0,07	19,01
- с задержкой платежа свыше 365 дней	156900	8,68	155545	7,90	147235	6,5	-9664,79	-2,18	-6,16
Итого	1807889	100	1968841	100	2265157	100	457268	-	25,29

Итак, объем непросроченных кредитов растет в 2018 г. по сравнению с 2016 г. на 30,76%. При этом в 2018 г. доля просроченных кредитов в общем объеме выданных кредитов составляла 17,07% и снижалась. Наибольшую долю в просроченных кредитах занимали кредиты с просрочкой более 365 дней – 6,5%, а наименьшую – с просрочкой от 31 до 90 дней – 0,6%.

2.3 Анализ заемщика и условия предоставления кредита

Современное состояние банковского сектора обуславливает возникновение у банков такой проблемы, как предоставления наиболее выгодных для клиента условий с целью привлечения клиентов, а также проведение эффективной оценки и анализа платёжеспособности клиента с целью избежания просроченной задолженности.

В процессе принятия решения о выдаче кредита АО «Россельхозбанк» проводит анализ заемщика. Процесс анализа клиента и принятия решения в АО «Россельхозбанк» можно условно разделить на ряд важных этапов, а именно:

- получение и рассмотрение кредитной заявки;
- непосредственное собеседование с потенциальным заемщиком;
- оценка кредитоспособности;
- подготовка к сдаче кредитного договора;
- кредитное соглашение;
- мониторинг и контроль качества выданных кредитов.

Для розничного кредита (в зависимости от программы кредитования) без подтверждения доходов и трудовой занятости:

- заявление-анкета заемщика;
- паспорт заемщика с отметкой о регистрации;
- второй документ, подтверждающий личность (на выбор):
- водительское удостоверение;
- удостоверение личности военнослужащего;
- удостоверение личности сотрудника федеральных органов власти;
- военный билет;
- загранпаспорт;
- страховое свидетельство обязательного пенсионного страхования.

Индивидуальный предприниматель подает декларацию о доходах, заверенную налоговой администрацией.

Пенсионеры подают справку о размере пенсии из органа, назначившего пенсию и:

- документы, подтверждающие другие доходы для определения платежеспособности заемщика;
- документы, подтверждающие право собственности на имущество заемщика или имущественного поручителя.

Ипотечные кредиты предоставляются на основании заключенного между банком и заемщиком кредитного соглашения (договора). До заключения кредитного договора банк тщательно анализирует кредитоспособность заемщика, осуществляет экспертизу финансовой

отчетности, определяет степень риска для банка и структуру будущего займа (сумма, срок, процентная ставка и т.д.).

Для обеспечения своей платежеспособности банк создает резервы для покрытия возможных потерь от активных операций. При оценке финансового состояния заемщика - физического лица учитываются следующие показатели:

- социальная стабильность клиента, т.е. наличие собственной недвижимости, движимого имущества, ценных бумаг и т.п., постоянной работы;

- интенсивность пользования банковскими займами в прошлом и своевременность их погашения и уплаты процентов по ним, а также пользование другими банковскими услугами;

- семейное положение клиента;

- возраст и здоровье клиента;

- доходы и расходы клиента;

- связи клиента в деловом мире и т.д.

Основным источником информации о финансовом состоянии потенциального заемщика является его отчетность: баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о наличии имущества, а также расчеты определенных показателей, выполненные на основании этой отчетности и другая информация из разных источников.

Только на основании результатов тщательной аналитической работы банк делает выводы о способности клиента (заемщика) возвращать долги, а, следовательно, и о возможности заключения с ним соглашения о предоставлении кредита.

Банк может предоставлять банковские кредиты (не обеспечиваются имуществом и другими формами), но только в пределах собственных средств и только клиентам с устойчивым финансовым состоянием и держателям акций банка в сумме, не превышающей 40% номинальной стоимости акций банка, находящихся в их собственности.

Банк контролирует выполнение заемщиками условий кредитного договора, целевое использование кредита, своевременное и полное его погашение, уплату процентов по ним.

Риски, возникающие в процессе ипотечного кредитования, не ограничиваются только кредитным и операционным рисками, однако влияние других рисков на процесс ипотечного кредитования позволяет отнести их скорее к факторам возникновения рисков, указанных выше.

Основными задачами системы управления рисками в банке являются:

- прогнозирование наступления рискованного случая;
- минимизация негативных последствий действия рисков и недопущение их повторной реализации;
- обеспечение оптимального распределения (по соотношению доходность / рискованность) ресурсов банка;
- обеспечение стабильного развития банка;
- обеспечение увеличения стоимости капитала банка при условии приемлемого уровня риска;
- решение возможных конфликтов интересов между подразделениями, которые способны вызвать рискованную ситуацию.

Сравнительный анализ программ розничного кредитования, предлагаемых банками в РФ представлен в таблице 7. Данный анализ позволяет оценить программы розничного кредитования по определенным параметрам.

Таблица 7 – Сравнительный анализ программ розничного кредитования

Показатель	Россельхозбанк	Бинбанк	ПромТрансБанк	ВТБ24	Альфа-Банк	Росгосстрах Банк	Газпромбанк	Русский стандарт	ЮниКредит
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Возможность досрочного погашения	+	+	-	+	+	+	-	+	-
Право частичной переплаты	-	-	+	-	-	-	+	+	+
Высокая процентная ставка	-	+	-	+	-	+	+	-	+
Возможность оформить	+	-	+	-	+	-	-	-	+

Продолжение таблицы 7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
дополнительный кредит									
Кредиты в иностранной валюте	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Программы лояльности для пенсионеров	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Программы лояльности для действующих клиентов банка	+	+	+	+	+	+	-	+	+
Договорное списание на погашение кредита	+	+	+		+	+	-	+	+
Программы лояльности для молодежи	+	+	+	-	+	+	-	+	+

В ходе проведения сравнительного анализа программ розничного кредитования банков, было выявлено, что предлагаемые программы отвечают таким основным критериям, как процентные ставки по различным программам, возможность оформить кредит на длительный срок.

Кроме того, у клиентов АО «Россельхозбанк» есть возможность в случае необходимости досрочно погасить кредит. Банк предлагает различные программы лояльности для молодежи, а также для действующих клиентов банка, которые могут выражаться в виде снижения процента к действующей процентной ставке.

Также, следует отметить, что АО «Россельхозбанк» предлагает своим клиентам воспользоваться такой услугой, как договорное списание на погашение кредита. Основным конкурентом АО «Россельхозбанк» в РФ является «ПромТрансБанк», который предлагает ипотечные программы клиентам, удовлетворяющие различным требованиям.

Аналогично, проанализированным ранее банкам, широкому ассортименту особенностей политики ипотечного кредитования отвечают такие банки, представленные в РФ, как «Россельхозбанк», «ВТБ24», «Газпромбанк», однако у данных банков менее лояльные условия розничного кредитования.

Наименее лояльные условия программ ипотечного кредитования у такого представителя рынка РФ, как у «Юникредит Банк» и «Бинбанк».

В АО «Россельхозбанк» отсутствуют программы лояльности для пенсионеров, а также кредиты в иностранной валюте.

Итак, АО «Россельхозбанк» занимает конкурентную позицию на рынке банков РФ, который готов предложить своим клиентам различные программы ипотечного кредитования, которые отвечают основным требованиям.

2.4 Оценка эффективности механизма погашения кредита и уплаты процентов

Анализ кредитного портфеля АО «Россельхозбанк» исходя из форм обеспечения возвратности кредитов представлен в таблице 8.

Таблица 8 - Кредитный портфель АО «Россельхозбанк» исходя из форм обеспечения возвратности кредитов

Наименование	Поручительство	Залог	Гарантия	Страхование
Коммерческое кредитование юридических лиц	+	+	-	+/-
Специализированное кредитование юридических лиц	+	+	+	+
Жилищное кредитование физических лиц	+	+	-	+
Потребительские и прочие ссуды физическим лицам	+	-	-	+/-
Кредитные карты и овердрафтное кредитование физических лиц	-	-	-	-
Автокредитование физических лиц	+	+	-	+

Итак, с целью обеспечения возвратности кредитов АО «Россельхозбанк» применяет такие формы обеспечения возвратности банковского кредита.

Так, например, в случае коммерческого кредитования применяется поручительство, залог, страхование (может применяться или не применяться).

В случае специализированного кредитования юридических лиц, то применяются все формы обеспечения возвратности кредита.

В случае жилищного кредитования применяются поручительство, залог, страхование, а при потребительском кредитования применяется поручительство, страхование.

В случае с кредитными картами и овердрафтным кредитованием физических лиц не применяется ни один из способов обеспечения возвратности кредита.

В случае с автокредитованием применяется страхование залога, залог и поручительство.

В таблице 9 представлено качество портфеля розничных кредитов АО «Россельхозбанк».

Коэффициент качества портфеля ипотечных кредитов можно представить в виде отношения просроченной задолженности по кредитным операциям к сумме всей задолженности по ссудам, то есть ссудному долгу, взятому без процентов. Для этого воспользуемся формулой (1):

$$K_{ккп} = \frac{ПЗС}{ЗС} \times 100\% , \quad (1)$$

где ПЗС – просроченная задолженность по кредитным операциям;

ЗС – общая сумма задолженности по ссудам.

Таблица 9 – Коэффициент качества кредитного портфеля розничных кредитов АО «Россельхозбанк» [47]

Наименование	2016 г.	2017 г.	2018 г.
$K_{ккп}$, %	3,53	3,76	3,95

Согласно таблице 9 произошел рост коэффициента качества кредитного портфеля с 3,53% в 2016 г. до 3,95% в 2018г.

Более наглядно динамика коэффициента качества кредитного портфеля розничных кредитов АО «Россельхозбанк» представлена на рисунке 5.

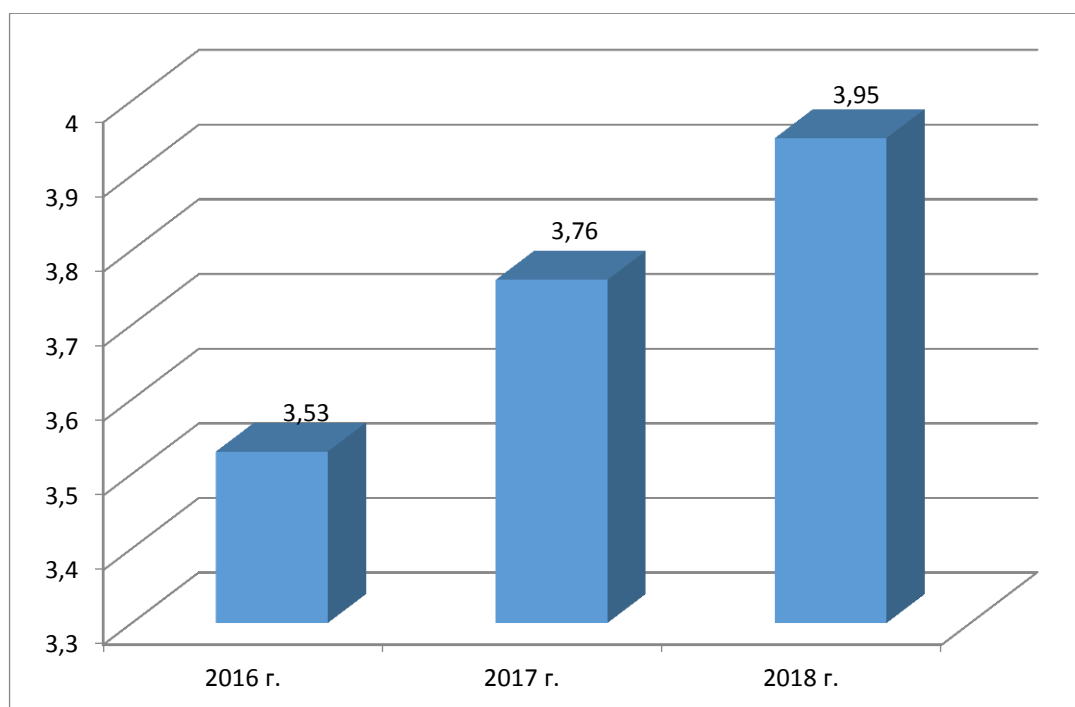


Рисунок 5 – Динамика коэффициента качества кредитного портфеля розничных кредитов АО «Россельхозбанк»

Так коэффициент качества кредитного портфеля розничных кредитов вырос в 2018 г. по сравнению с 2016 г.

Анализ динамики просроченной задолженности и резервов на возможные потери по ссудам розничным кредитам АО «Россельхозбанк» в 2016-2018 гг. представлен в таблице 10.

Таблица 10 – Динамика просроченной задолженности и резервов на возможные потери по розничным кредитам АО «Россельхозбанк», %

Наименование	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Доля просроченной задолженности, процентов	3,53	3,76	3,95
Доля РПВС, %	6,91	5,41	6,58

Более наглядно динамика просроченной задолженности и РПВС розничных кредитов АО «Россельхозбанк» представлены на рисунке 6.

Доля РПВС в 2016 г. составила 6,91%, в 2017 г. – 5,41%, в 2018 г. доля РПВС снова выросла до 6,58%.

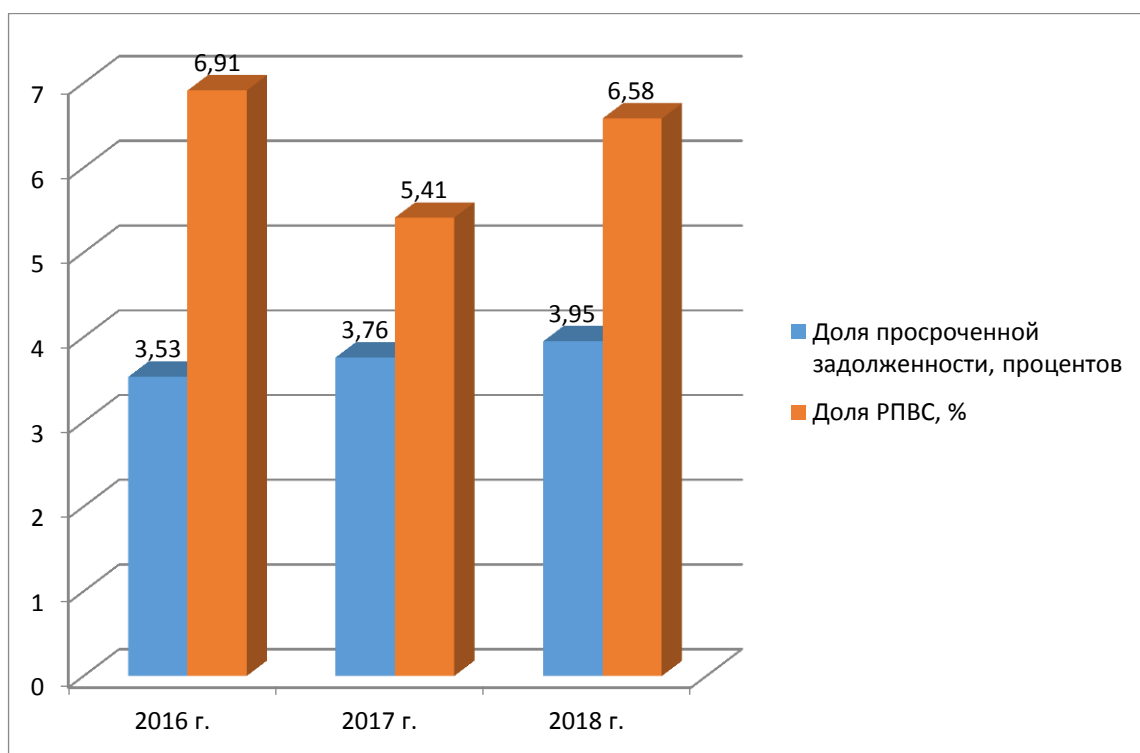


Рисунок 6 – Динамика просроченной задолженности и резервов на возможные потери по розничным кредитам АО «Россельхозбанк»

В целом, АО «Россельхозбанк» сохраняет большинство своих позиций на банковском рынке и продолжает успешную деятельность как стабильный универсальный банк, который качественно обслуживает все категории клиентов.

3 Пути совершенствования организации кредитования физических лиц на примере АО «Россельхозбанк»

3.1 Разработка мероприятий по совершенствованию организации кредитования физических лиц

С целью совершенствования кредитных операций рекомендуется разработать ряд рекомендаций по повышению эффективности кредитования физических лиц.

С целью минимизации рисков возвратности розничных кредитов АО «Россельхозбанк» рекомендуется применять системы скоринга. В настоящее время банк применяет стандартную скоринговую систему, однако, динамика объемов проблемных кредитов свидетельствует о недостаточной ее эффективности. Паспорт предлагаемой системы представлен в таблице 11.

Таблица 11 - Паспорт системы скоринга

Критерий 1	Содержание 2
Характеристика технологии	Скоринговые системы являются очень удобным инструментом оценки кредитоспособности. Использование скоринга способствует повышению скорости принятия решений о выдаче кредитов, что является очень важным в современных условиях. Кроме того, скоринг учитывает не только финансовые показатели деятельности заемщика, но и качественные показатели кредитоспособности.
Функции кредитной технологии	<ul style="list-style-type: none">- Регистрация и ведение заявок клиентов на предоставление банковского продукта;- выполнение проверок зарегистрированных заявок;- выполнение расчета кредитного рейтинга клиента (скоринг);- регистрация и ведение информации о клиентах;- психологический «скоринг»;- управление статусами клиентов;- регистрация событий, связанных с жизненным циклом клиента;- регистрация и ведение информации о кредитах;- регистрация событий, связанных с жизненным циклом кредита;

Продолжение таблицы 11

1	2
	- управление статусами кредитов.
Ключевые преимущества скоринговой системы	<ul style="list-style-type: none"> - Метод скоринга позволяет провести экспресс-анализ заявки на кредит в присутствии клиента. - Пригласив заемщика и заполнив специальную анкету, заемщик может получить ответ о возможности предоставления займа в течение нескольких минут. - Среди преимуществ скоринговых систем, прежде всего, снижение уровня невозврата кредита, скорость и беспристрастность в принятии решений, возможность эффективного управления кредитным портфелем, отсутствие необходимости длительного обучения персонала.

Чем лучше отлажен скоринг, чем он объективнее – тем правильнее и быстрее оценит риски банка, избавив его от возможных убытков. Именно поэтому скоринговая модель хранится в строгом секрете и разрабатывается каждым банком индивидуально.

Следующим мероприятием является выбор оптимальной схемы погашения кредита. В банке присутствуют программы только с аннуитетным графиком, что чаще всего отпугивает потенциальных заемщиков, ведь все понимают какая огромная переплата будет по кредиту в конце срока при таких условиях.

Дифференцированная схема погашения подойдет тем, кто:

- хочет уменьшить переплату по кредиту;
- имеет непостоянный размер дохода и не вполне уверен в своих будущих доходах;
- берет кредит на более длительный срок и большую сумму;
- рассматривает возможность уменьшения переплаты по кредиту и размера ежемесячных платежей за счет досрочного погашения тела кредита.

На первый взгляд, дифференцированная схема выплат выгоднее для заемщика, ведь переплата по ней меньше.

Допустим, два заемщика взяли одинаковые ипотечные кредиты на 5 лет в 1 000 000 руб. каждый под 19,99 % годовых, что примерно равно средней реальной ставке по таким кредитам на данный момент.

При этом первый заемщик выбрал аннуитетную схему выплат, а второму предложена дифференцированная схема погашения.

Таблица 12 - Разница в ежемесячных платежах и переплате по кредиту при аннуитетной и дифференцированной схеме

Схема платежа	Ежемесячный платеж, руб.		Переплата за весь срок, руб.
Аннуитет	26488,32	26488,32	1589299,2
Дифференцированная	33325	16944,31	1508079,17
Разница, руб.	- 6836,68	9544,01	81220,03

В первые месяцы погашения кредита заемщик с дифференцированной схемой будет иметь платеж по кредиту ежемесячно более на 6836,68 руб., чем заемщик с аннуитетным графиком.

Однако уже в середине срока погашения платежи станут примерно одинаковыми, а в последний месяц заемщик с дифференцированным графиком будет платить на 9544,01 руб. меньше, чем заемщик по кредиту с аннуитетным графиком.

Итак, практическая ситуация с просроченной задолженностью на примере одного из заемщиков представлена далее.

ФИО: Петров Владимир Сергеевич

Сумма выдачи: 2000000 руб.

Остаток основного долга на 01.01.2018 г.: 1650000 руб.

Срок кредитования: до 01.01.2021 г.

Предложенной мерой по решению проблемы просроченной задолженности по ипотечному кредиту является реструктуризация задолженности.

Целесообразным считаем предложить заемщику понижение процентной ставки по кредиту, дифференцированный платеж, продление срока кредитования.

Заемщик был прокредитован на индивидуальных условиях с процентной ставкой 12% годовых.

Целевое назначение кредита – на развитие бизнеса (таблица 13).

Таблица 13 - Условия реструктуризации кредитной задолженности

Дата выдачи	01.01.2018	
Сумма кредита	1 650 000,00	
Срок кредитования (месяц)	240	
Ставка год 1	6,00%	
год 2	8,55%	
год 3	11,06%	
год 4	12,00%	
год 5	13,00%	
год 6	14,00%	
год 7	15,00%	
год 8 и дальше	15,00%	
ОД 1-й год	3 437,50	
ОД 2-й год	3 437,50	
ОД 3-й год	5 156,25	
платеж поОД после 3-х лет	7 380,51	ежемесячно
проценты		ежемесячно

Согласно данной схемы реструктуризации заемщику целесообразно предложить понижение процентной ставки по кредиту в 1 год до 6%, во 2 год до 8,55%, 3 год – 11,06%, в 4-году возвращается первоначальная ставка по кредитному договору.

Далее в течении 3-х лет % ставка возрастает ежегодно на 1% и фиксируется на уровне 8-го года и до конца срока кредитования. Таким образом, заемщик не будет находиться на просрочке, сумма ежемесячного платежа уменьшится, а банк соответственно сможет решить проблему просроченной задолженности.

Кроме того, с целью совершенствования системы ипотечного кредитования АО «Россельхозбанк» рекомендуется создать вкладку в личном кабинете InternetBanking о запросе на выдачу ипотечного кредита, чтобы действующие клиенты банка могли нажатием 1 кнопки оформить заявку на кредит, учитывая тот факт, что актуальная информация о них уже имеется у банка.

Данное мероприятие позволит облегчить процесс выдачи ипотечного кредита и процесс оформления заявки. То есть действующему клиенту не нужно будет заполнять заявку и вносить полностью всю информацию, что значительно сэкономит время.

Итак, ранее были представлены мероприятия, которые позволили бы снизить риск просроченной задолженности по ипотечным кредитам и развивать рынок ипотечного кредитования РФ.

Основной составляющей проблемной задолженности является сомнительные к возврату кредиты, что можно определить как кредиты, срок оплаты по которым еще не наступил, но у многих банков существуют серьезные опасения относительно полного и своевременного погашения из-за финансовой неустойчивости должника, недостаточной обеспеченности или необеспеченности кредита, наличия негативной информации о возможности должника выполнять свои обязательства и т.д.

Представленные ранее мероприятия окажут положительный эффект на минимизацию просроченной задолженности по ипотечным кредитам.

Что касается привилегий для плательщиков по кредитам, то предлагается разработать Premium-отделение, то есть открыть отдел по обслуживанию счетов клиентов на базе имеющегося портфеля розничных кредитов по которым у клиентов ранее не было просроченной задолженности. У премиум-клиентов будут персональные финансовые консультанты и кассиры.

Для заемщиков, которые своевременно осуществляют погашение кредитов рекомендуется разработать предложение для обучения их детей в «Школе юного банкира». Такая услуга будет адресована всем клиентам-владельцам счетов. Отношение к деньгам, как и ко всем другим аспектам жизни, закладывается в детстве, поэтому вопрос финансового воспитания играет важную роль.

Программа Школы юного банкира будет составлена так, чтобы говорить с детьми на серьезные темы на понятном для них языке. Во время

урока дети отправятся на «экскурсию» в далекое прошлое, туда, где деньги еще не существовали, и в форме игры узнают, как же в те времена люди покупали нужные им товары. Школьники изучат историю возникновения денег, заглянут в будущее и пофантазируют о том, какими будут деньги много лет. Детям расскажут что такое АО «Россельхозбанк», какие услуги он предлагает, как можно накопить сумму на желаемую покупку, если правильно обращаться с деньгами.

В конце каждого урока ученику вручат именной сертификат о прохождении обучения в «Школе юного банкира», который в будущем обеспечит дополнительное преимущество своему владельцу при трудоустройстве в АО «Россельхозбанк». Кроме этого учащиеся получают подарки от банка и много приятных эмоций.

Кроме того, с целью формирования положительного имиджа АО «Россельхозбанк», как у клиентов физических лиц, так и у клиентов юридических лиц, имеющих открытые счета предлагается внедрение такого вида услуги, как бесплатная юридическая консультация для владельцев счетов АО «Россельхозбанк». Специалисты юридического отдела окажут квалифицированную консультацию клиентам банков следующих правовых категориях:

- гражданское право: вещи, услуги, интеллектуальные права, неимущественные блага;
- гражданский процесс: процессуальные права, обязанности и действия по их реализации;
- жилищное право: эксплуатация помещений, коммунальные правоотношения;
- семья и наследие: брачные отношения, дети, общее имущество, завещание;
- вопросы, связанные с автотранспортом;
- недвижимость;
- земельное право.

Виды юридических консультаций:

- обычная устная консультация - предоставляется ежедневно с 9:00 до 21:00, включая праздничные и выходные дни;

- экстренная устная консультация - предоставляется круглосуточно.

Экстренным может быть: запрос с места происшествия; запрос по вопросу, что требует немедленного реагирования; запрос при возникновении форс-мажорных обстоятельств.

Кроме того, с целью совершенствования системы ведения и обслуживания счетов в АО «Россельхозбанк» рекомендуется создать вкладку в личном кабинете InternetBanking о запросе на открытие счета, чтобы действующие клиенты банка нажатием 1 кнопки оформить заявку на открытие счета, учитывая тот факт, что актуальная информация о них уже имеется у банка. Данное мероприятие позволит облегчить процесс открытия счета и процесс оформления заявки. То есть действующему клиенту не нужно будет заполнять заявку на главной странице сайта и вносить полностью всю информацию, что значительно сэкономит время.

Рекомендуется провести тренинг для сотрудников. Тренинг будет адресован сотрудникам дополнительных офисов. В рамках курса запланировано обучение клиентов построению коммуникаций между отделами и корректное внесение информации о счетах клиентов в ПО с целью повышения ее эффективности.

Все вопросы, которые будут представлены в программе являются актуальными и позволят выявить правильный подход к совершенствованию ведения и обслуживания счетов клиентов АО «Россельхозбанк». Данные вопросы будут освещать все проблемные аспекты в обслуживании счетов клиентов АО «Россельхозбанк». Запланировано, что тренинг будет проводится специалистом по CRM и старшим менеджером по работе с клиентами. На тренинг будут приглашены сотрудники, график будет включать посещение 5 сотрудников 1 мероприятия с очередностью проведения мероприятия 1

мероприятие в неделю, проводится мероприятие будет в каждом главном офисе.

Следующей рекомендацией по повышению клиентской лояльности и совершенствованию управления взаимоотношениями с клиентами-владельцами счетов АО «Россельхозбанк» является повышение качества оказания услуг на этапе обслуживания. Осуществлять такое мероприятие будет путем внедрения в каждом офисе АО «Россельхозбанк» должности «Meeter-greeter».

Кроме того, рекомендуется создать новый продукт в рамках текущих счетов клиентов, которые имеют розничный кредит, «BlackEdition» карта, которая позволит не только получить все преимущества премиум обслуживания, но и позволит получать скидки при расчетах ею в ТЦ в магазина-партнерах банка, бесплатно посещать лаунж-зоны аэропортов, получать «Поддержку 24/7» и «Консьерж-сервис».

Расходы на осуществление мероприятий по продвижению такого пакета и ожидаемый эффект от осуществления данных мероприятий представлены в таблице 14.

Таблица 14 - Расходы по осуществлению мероприятий по предложению клиентам

Наименование	Количество клиентов, чел.	Расходы, руб.
Осуществление массовой почтовой рассылки	5	28500
Осуществление массовой рассылки по электронной почте	17	9400
Итого	17	37900

Итак, расходы на осуществление мероприятий составят 37900 руб. Клиентам предложено получить скидку на обслуживание в рамках акции.

Таблица 15 - Эффект от мероприятия «Рассылка рекламных сообщений с предложением скидки в размере 5% при оформлении «BlackEdition» карт по электронной почте»

Наименование	Количество клиентов, чел.	Выручка, тыс.руб.
Скидка 5%	1182	11487,52

Ожидается прирост выручки в размере 5% в размере 11487,52 тыс.руб.

Ожидается, что данное мероприятие позволит привлечь 1182 клиента.

К данным услугам относятся: открытие premium-отделения, совершенствование политики CRM, создание карты «BlackEdition». Данные услуги являются инновационными и ранее не оказывались другими банками, что позволит выделить АО «Россельхозбанк» на фоне конкурентов, привлечь новых клиентов и улучшить финансовые результаты.

Следующей рекомендацией по совершенствованию обеспечения возвратности кредита является:

- мониторинг заложенного имущества с определенной периодичностью для каждого конкретного вида имущества;
- постоянная переоценка заложенного имущества;

Предлагаемая периодичность мониторинга залоговых объектов по кредитам представлена в таблице 16.

Таблица 16 - Периодичность мониторинга для каждого вида заложенного имущества

Тип	Вид	Периодичность мониторинга
Недвижимость		Не реже 1 раза в квартал
Транспорт	Железнодорожный	Не реже 1 раза в квартал
	Воздушный	Не реже 1 раза в квартал
	Морской	Не реже 1 раза в месяц
	Речной	
	Автомобильный (включая передвижную спецтехнику)	
Ценные бумаги		Не реже 1 раза в месяц
Оборудование	Эксклюзивное	Не реже 1 раза в месяц
	Установленное	Не реже 1 раза в квартал

Продолжение таблицы 16

Тип	Вид	Периодичность мониторинга
Товары и сырье	Биржевые	Не реже 1 раза в месяц
	Небиржевые повышенного спроса	Не реже 1 раза в месяц
	Небиржевые прочие	Не реже 1 раза в месяц
	Полуфабрикаты	Не реже 1 раза в месяц
Прочее		Не реже 1 раза в квартал

В таблице 17 представлены предлагаемые методы минимизации рисков связанных с обеспечением возвратности кредита.

Таблица 17 - Методы управления факторами рисков, связанными с обеспечением кредита

Факторы кредитного риска, связанные с обеспечением кредита	Мониторинг	Переоценка имущества	Диверсификация Предмет залога	Юридическое сопровождение, экспертиза имущества	Проверка службой безопасности	Страхование	Повышение квалификации сотрудников
Непредвиденное обесценение предмета залога	+	+	+	+			
Утрата предмета залога	+	+	+		+	+	
Неблагоприятное для банка изменение законодательной и иной нормативно-правовой базы кредитной деятельности	+		+	+			+
Принятие заведомо неликвидного обеспечения	+	+	+	+			
Неверная оценка предмета залога	+			+	+		+
Неверная оценка нового состояния и новой стоимости предмета залога после его обесценения	+	+		+	+		+

Итак, предложенные мероприятия позволят совершенствовать обеспечение возвратности банковские операции с залогами, а также снизить

кредитный риск, связанный с обеспечением кредита, повысить качество кредитного портфеля и улучшить финансовое состояние банка.

3.2 Оценка эффективности рекомендаций по совершенствованию организации кредитования физических лиц

Необходимо провести оценку эффективности предлагаемых мероприятия для АО «Россельхозбанк».

С целью анализа эффективности предложенных ранее мероприятий по повышению лояльности клиентов и совершенствованию управления взаимоотношениями с клиентами АО «Россельхозбанк» было проведено исследование. Результаты представлены в таблице 18.

Таблица 18 - Результаты взаимодействия с сегментом физических лиц после внедрения мероприятия

Востребованный продукт	Индекс лояльности до внедрения мероприятий, %	Индекс лояльности после внедрения мероприятий, %	Результат взаимодействия с сегментом клиентов
«Ипотека»	3,1	71,3	Высокая лояльность покупателей
«Потребительский кредит»	28,0	77,8	Высокая лояльность покупателей
«Кредит на развитие бизнеса»	14,1	84,6	Высокая лояльность покупателей
«Автокредит»	2,6	83,2	Высокая лояльность покупателей

В таблице 19 представлена ситуация в случае внедрения предложенных мероприятий.

Таблица 19 - Фактическая и прогнозная величина розничных ссуд банка, млн. руб.

Наименование	Без внедрения мероприятий	После внедрения мероприятий	Абсолютное отклонение
Общий объем розничных ссуд банка	170,95	141,65	-29,3

Исходя из таблицы 19, наблюдается тенденция снижения объема розничных ссуд банка благодаря внедрению предложенных мероприятий. В результате внедрения мероприятий объем розничных ссуд банка сократится до 141,65 млн. руб. То есть наблюдается положительный эффект от внедрения данного мероприятия.

Наглядно данные представлены на рисунке 6.

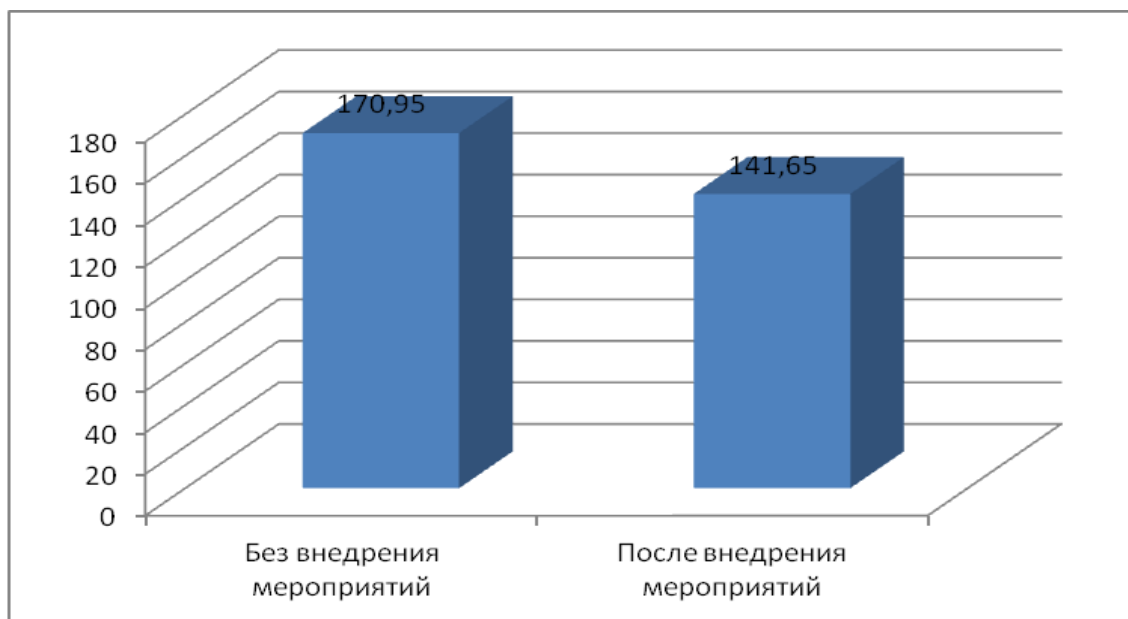


Рисунок 6 - Результаты внедрения мероприятий, млн. руб.

В случае внедрения мероприятий наблюдается положительная тенденция снижения объемов безнадежных розничных ссуд банка благодаря более взвешенному подходу к сопровождению залоговых кредитов.

Рассмотрим прогнозную структуру и динамику просроченной задолженности по кредитам в таблице 20.

Прогнозные показатели определены сотрудниками департамента риск-менеджмента на основе аналогичного опыта применения предложенных мероприятий другими банками.

Таблица 20 – Прогнозная структура и динамика просроченной задолженности по кредитам, тыс. руб.

Наименование	2018 г.		2019 г.		Динамика 2019г./2018 г. (+/-)		Темп роста 2019 г /2018 г,%
	Млрд. руб.	%	Млрд. руб.	%	Млрд. руб.	%	
Непросроченные кредиты	1878504	82,93	1994688	83,20	116184	0,27	6,18
Просроченные кредиты	386653	17,07	402902	16,80	16249	-0,27	4,20
- требующие особого внимания	171699	7,58	179100	7,47	7401	-0,11	4,31
- с задержкой платежа до 30 дней	0	0	0	0	0	0,00	-
- с задержкой платежа от 31 до 90 дней	13591	0,6	13666	0,57	75	-0,03	0,55
- с задержкой платежа от 91 до 180 дней	22878	1,01	23736	0,99	858	-0,02	3,75
- с задержкой платежа от 181 до 365 дней	31259	1,38	32367	1,35	1108	-0,03	3,55
- с задержкой платежа свыше 365 дней	147235	6,5	153925	6,42	6690	-0,08	4,54
Итого	2265157	100	2397590	100	132433	-	5,85

Итак, объем непросроченных кредитов будет расти в 2019 г. по сравнению с 2018 г. на 6,18%. При этом в 2018 г. доля просроченных кредитов в общем объеме выданных кредитов составит 16,8%, что на 0,27% чем за 2018 г. Наибольшую долю в просроченных кредитах продолжат занимать кредиты с просрочкой более 365 дней – 6,42%, а наименьшую – с просрочкой от 31 до 90 дней – 0,57%.

Итак, применение представленных ранее мероприятий исходя из выявленных ранее проблем позволит повысить уровень клиентской лояльности, а также снизить объемы просроченной задолженности.

Заключение

Понятие «кредит» нельзя определить через какое-то одно явление, поскольку это не охватит всей сущности этой категории. Кредитом является продолжающееся обязательство, отражающее положение субъекта в обществе, его взаимоотношения с другими участниками гражданского оборота. Банковское кредитование – это регламентированная законодательством деятельность банка или другого финансового учреждения, которая заключается в совокупности операций и других действий, направленная на предоставление кредита заемщику, заключение договора, выполнение взятых на себя обязательств, а также других действий, установленных договором и (или) законом.

Можно обобщить понятие кредитного портфеля как совокупности предоставленных банком ссуд, классифицированной на основе различных критериев (размер кредитов, степень риска, срок функционирования, типы заемщиков), сформированной с целью получения приемлемого уровня дохода и обеспечения платежеспособности банка при минимальном уровне кредитного риска.

Процесс банковского кредитования делится на несколько этапов, каждый из этих этапов вносит свой вклад в качественные характеристики кредита и определяет степень его доходности и надежности для банка: рассмотрение заявки на получение кредита, а также личная встреча с потенциальным клиентом; анализ кредитоспособности клиента и риска, связанного с выдачей кредита; подготовка кредитного соглашения и его подписание; контроль за выполнением условий соглашения и погашением кредита.

Кроме того, было проведено исследование деятельности АО «Россельхозбанк». АО «Россельхозбанк» оказывает полный спектр услуг частным и корпоративным клиентам, резидентам и нерезидентам, в рублях и иностранной валюте.

На сегодняшний день банк предлагает своим клиентам широкий перечень кредитных продуктов: потребительские кредиты, ипотечные кредиты, автокредиты, кредиты на развитие бизнеса.

Кредит в АО «Россельхозбанк»- это кредит, который выдается заемщикам на любые нужды и цели в виде кредитной карты с установленным на ней лимитом и сроком погашения, или кредита наличными, которые поступаю на текущий счет клиента, и с которого, клиенты в любой момент может их снять для направления на определенные цели.

В системе кредитных отношений банка очень важно правильно и объективно оценить кредитоспособность заемщика. Достоверность оценки существенно влияет как на результаты конкретных соглашений, так и на эффективность кредитной деятельности банка в целом. Точность оценки важна и для заемщика, ведь от нее зависит решение о предоставлении кредита и о возможном его объеме.

Наблюдается повышение объема кредитования в общем услуг АО «Россельхозбанк». Отмечается пропорциональный рост, как просроченной задолженности, так и расчётного резерва на возможные потери и убытки по ссудам. Следует обобщить, что годовые темпы прироста кредитов растут с меньшими темпами, чем происходит рост просроченной задолженности. Это свидетельствует о неэффективной политике минимизации рисков кредитования АО «Россельхозбанк».

Основными проблемами, связанными с кредитованием в АО «Россельхозбанк» являются:

- риск невозврата кредитов;
- риск возникновения просроченной задолженности;
- риск неправильного выбора благонадежного заемщика;
- риск утраты конкурентных преимуществ АО «Россельхозбанк» на рынке кредитования.

Итак, банк предлагает своим клиентам широкий перечень кредитных продуктов, учитывающих реальные потребности клиента. При этом АО

«Россельхозбанк» предоставляет клиенту совершенно не моноуслуги, а комплексное решение задач, основанное на индивидуальном подходе и подкрепленное широким опытом работы банка на отечественном и международном финансовом рынке.

С целью совершенствования кредитования рекомендуется разработать ряд рекомендаций по повышению эффективности ипотечного кредитования.

Следующим мероприятием по совершенствованию ведения и обслуживания счетов физических и юридических лиц АО «Россельхозбанк» является предложение клиентам такого рода услуги, как «Школа юного банкира». Такая услуга будет адресована всем клиентам-владельцам счетов. Отношение к деньгам, как и ко всем другим аспектам жизни, закладывается в детстве, поэтому вопрос финансового воспитания играет важную роль.

Что касается расчетно-кассового обслуживания и ведения счетов, то такие активные операции рекомендуется совершенствовать следующим образом: предлагается разработать Premium-отделение, так как банк ориентируется только на сегмент «Mass», но не ориентируется на сегмент «Premium» в АО «Россельхозбанк», то есть открыть отдел по обслуживанию счетов премиум клиентов на базе имеющегося портфеля клиентов.

Предложенные меры общего характера, мероприятия, направленные на повышение качества финансовых услуг. Мероприятия по повышению доступности розничных финансовых услуг, а также мероприятия, направленные на повышение эффективности активных операций окажут положительное влияние на развитие инвестиционной деятельности АО «Россельхозбанк».

Список используемой литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 года № 51-ФЗ. М.: Проспект, 2019. – 372 с.
2. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): Федеральный закон от 10 июля 2002 г. №86-ФЗ (в ред. от 27.12.2018) // Собрание законодательства РФ. – 2018. - №53.
3. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 02.12.1990 г. №395-1 (в ред. от 28.11.2018) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2018. – №49.
4. О потребительском кредите (займе): Федеральный закон от 21.12.2013 г. № 353-ФЗ (в ред. от 27.12.2018) // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2018. - № 53.
5. О совершенствовании работы банковской системы Российской Федерации: Указ Президента РФ от 10 июня 1994 г. №1184 (в ред. от 27.04.1995)// Собрание законодательства Российской Федерации. - 1995 г. - №18. - Ст. 1640.
6. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности: Положение Банка России от 28.06.2017 г. № 590-П (в ред. от 26.12.2018) // Вестник Банка России. - 2019. - № 9.
7. Об обязательных нормативах банков: Инструкция Банка России от 28.06.2017 г. № 180-И (в ред. от 27.11.2018) // Вестник Банка России. - 2018. - № 86.
8. Агеева Н.А. Деньги, кредит, банки / Агеева Н.А. - М. : Инфра-М, 2019. 160с.
9. Алиев Б.Х. Деньги, кредит, банки / Алиев Б.Х. - М. : Инфра-М, 2018. 288с.
10. Власов А.В. Деньги. Кредит. Банки / Власов А.В.- Ростов-на-Дону : Феникс, 2015. 160с.

11. Гамза В.А. Безопасность банковской деятельности: / Гамза В.А.- М. : Юрайт, 2018. 528с.
12. Герасименко А.В. Финансовый менеджмент - это просто / Герасименко А.В. - М. : Альпина Паблишер, 2019. 482с.
13. Даниленко С.А. Банковское потребительское кредитование / Даниленко С.А. – М. : Юстицинформ, 2015. 256с.
14. Дворецкая А.Е. Деньги, кредит, банки/ Дворецкая А.Е. - М. : Юрайт, 2019. 482с.
15. Звонова Е.А. Деньги, кредит, банки / Звонова Е.А.– М. : Юрайт, 2018. 432 с.
16. Золотарев В.С. Модернизация банковской системы РФ. Тренды и инструменты развития/ Золотарев В.С. - М. : Финансы и Статистика, 2015. 267с.
17. Ковалева Т.М. Финансы, деньги, кредит, банки / Ковалева Т.М. – М. : КноРус, 2016. 256 с
18. Короткевич А.И. Деньги, кредит, банки / Короткевич А.И. - М. : ТетраСистемс, 2015. 160с.
19. Лаврушин О.И. Банковская система в современной экономике/ Лаврушин О.И. - М. : КноРус, 2016.360с.
20. Лаврушин О.И. Устойчивость банковской системы и развитие банковской политики/ Лаврушин О.И. - М. : КноРус, 2017.280с.
21. Лаврушин О. И. Банковское дело. Современная система кредитования/ Лаврушин О.И., Афанасьева О.Н. - М. : КноРус, 2017. 360с.
22. Лузанов А.Н. Банковская система США: история, география, перспективы развития/ Лузанов А.Н. - М. : ЭРа, 2015. – 288с.
23. Мудрак А.В. Деньги. Кредит. Банки. Ценные бумаги / Мудрак А.В. - М. : Флинта, 2015. –232с.
24. Новоселова Е.Г. Организация деятельности коммерческого банка // Вестник Томского государственного университета. 2015. №2. С. 199-202.

25. Полищук Ф.С. Кредитный скоринг: Разработка рейтинговой системы оценки риска кредитования физических лиц // Новые информационные технологии в автоматизированных системах. 2016. №19. С. 280-285
26. Ровенский Ю.А. Банковский маркетинг / Ровенский Ю.А. – М. : Оригинал-Маркет, 2016. 272 с.
27. Савинов О.Г. Регулирование банковского кредитования физических лиц в современных условиях // Региональное развитие: электронный научно-практический журнал. 2015.№2. С. 18-24.
28. Сухов М.И. Банковский сектор России: некоторые актуальные вопросы регулирования // Деньги и кредит.2016.№4. С. 57-63.
29. Тавасиев А.М. Банковское кредитование / Тавасиев А.М.- М. : Инфра-М, 2019.368 с.
30. Шевчук Д.А. Деньги. Кредит. Банки / Шевчук Д.А.– М. : Юрайт, 2019.124 с.
31. Юденков Ю.Н. Интернет-технологии в банковском бизнесе. Перспективы и риски / Юденков Ю.Н. - М. : КноРус, 2017. 320 с.
32. Brammall B. Mortgages Made Easy : 8 Steps to Smart Borrowing for Homes and Investment Properties / Brammall B. – Milton : John Wiley & Sons Australia Ltd, 2015. 224 p.
33. Fabozzi Frank J. The Handbook of Mortgage-Backed Securities / Fabozzi Frank J. - Oxford : Oxford University Press, 2016. 803 p.
34. Gomez C. Banking and Finance: Theory, Law and Practice / Gomez C. – PHI : Learning Pvt. Ltd., 2016. 368 p.
35. Moreno-Bromberg S. Continuous-Time Models in Corporate Finance, Banking, and Insurance: A User's Guide / S. Moreno-Bromberg, JC. Rochet–New Jersey : Princeton University Press, 2018. 176 p.
36. O'Connor P. Pass the Mortgage Loan Originator Test: A Study Guide for the NMLS SAFE Exam / O'Connor P. – New-York : Real Estate Institute, 2016. 170 p.

Приложения

Приложение А

Отчет о финансовом положении АО «Россельхозбанк» за 2018 г.

Группа «Российский Сельскохозяйственный банк»
Консолидированный отчет о финансовом положении
по состоянию на 31 декабря 2018 года

<i>(в миллионах российских рублей)</i>	Прим.	31 декабря 2018	31 декабря 2017
Активы			
Денежные средства и их эквиваленты	6	390 585	586 437
Обязательные резервы на счетах в Банке России		20 651	19 112
Торговые ценные бумаги	7	19 226	17 507
Средства в других банках	8	38 717	25 937
Производные финансовые инструменты	33	17 767	50 114
Кредиты и авансы клиентам	9	1 957 767	1 765 760
Инвестиционные ценные бумаги	10	532 185	340 629
Инвестиционные ценные бумаги, переданные по договорам репо	10	40 264	-
Предоплата текущих обязательств по налогу на прибыль		573	407
Отложенный налоговый актив	26	16 298	16 298
Нематериальные активы	11	6 113	3 861
Основные средства	11	50 186	37 438
Прочие активы	12	23 810	25 181
Активы, классифицируемые как удерживаемые для продажи	36	640	338
Итого активы		3 114 782	2 889 019
Обязательства			
Производные финансовые инструменты	33	9 213	3 363
Средства других банков	13	171 530	52 757
Средства клиентов	14	2 421 051	2 203 577
Выпущенные векселя	15	42 341	36 946
Выпущенные облигации	16	142 609	244 561
Текущее обязательство по налогу на прибыль		89	20
Отложенное налоговое обязательство	26	1 658	512
Прочие обязательства	17	27 291	23 423
Итого обязательства до субординированных обязательств		2 815 782	2 565 159
Субординированные обязательства	18	147 279	133 444
Итого обязательства		2 963 061	2 698 603
Капитал			
Уставный капитал	20	410 598	385 598
Бессрочные облигации	19	38 376	15 000
Фонд переоценки недвижимости		2 890	1 052
Фонд переоценки ценных бумаг, отражаемых по справедливой стоимости через прочий совокупный доход		(3 769)	3 001
Накопленный убыток		(298 074)	(214 214)
Капитал Акционера Банка		150 021	190 437
Неконтролирующая доля участия		1 700	(21)
Итого капитал		151 721	190 416
Итого обязательства и капитал		3 114 782	2 889 019

Утверждено к выпуску и подписано от имени Правления 21 марта 2019 года.


Б.П. Листов
Председатель Правления




Е.А. Романькова
Заместитель Председателя Правления,
главный бухгалтер

Примечания на страницах с 14 по 128 составляют неотъемлемую часть данной консолидированной финансовой отчетности.

10

Отчет о финансовом положении АО «Россельхозбанк» за 2017 г.

Группа «Российский Сельскохозяйственный банк»
Консолидированный отчет о финансовом положении
по состоянию на 31 декабря 2017 года

(в миллионах российских рублей)	Прим.	31 декабря 2017	31 декабря 2016
Активы			
Денежные средства и их эквиваленты	7	586 437	326 033
Обязательные резервы на счетах в Центральном банке Российской Федерации		19 112	11 266
Торговые ценные бумаги	8	17 507	25 040
Финансовые инструменты, классифицируемые как финансовые активы, отражаемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	9	2 091	2 374
Средства в других банках	10	25 937	55 491
Производные финансовые инструменты	35	50 114	120 062
Кредиты и авансы клиентам	11	1 765 760	1 617 937
Ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи	12	273 853	232 409
Ценные бумаги, удерживаемые до погашения	13	64 685	11 630
Предоплата текущих обязательств по налогу на прибыль		407	371
Отложенный налоговый актив	28	16 298	16 298
Нематериальные активы	14	3 861	3 048
Основные средства	14	37 438	16 188
Прочие активы	15	25 181	21 294
Активы групп выбытия, удерживаемые для продажи, и активы, удерживаемые для продажи	39	338	3 088
Итого активы		2 889 019	2 462 529
Обязательства			
Производные финансовые инструменты	35	3 363	1 053
Средства других банков	16	52 757	78 594
Средства клиентов	17	2 203 577	1 577 767
Выпущенные векселя	18	36 946	13 761
Выпущенные облигации	19	244 561	455 884
Текущее обязательство по налогу на прибыль		20	19
Отложенное налоговое обязательство	28	512	239
Прочие обязательства	20	23 423	16 276
Обязательства, непосредственно связанные с группами выбытия, удерживаемыми для продажи	39	-	1 193
Итого обязательства до вычета субординированных обязательств		2 565 159	2 144 786
Субординированные обязательства	21	133 444	153 124
Итого обязательства		2 698 603	2 297 910
Капитал			
Уставный капитал	23	385 598	335 598
Бессрочные облигации	22	15 000	15 000
Фонд переоценки недвижимости		1 052	1 092
Фонд переоценки ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи		3 001	5 740
Накопленный убыток		(214 214)	(192 807)
Капитал Акционера Банка		190 437	164 623
Неконтролирующая доля участия		(21)	(4)
Итого капитал		190 416	164 619
Итого обязательства и капитал		2 889 019	2 462 529

Утверждено к выпуску и подписано от имени Правления 20 марта 2018 года.

Д.Н. Патрушев
Председатель Правления



Е.А. Романькова
Заместитель Председателя Правления,
главный бухгалтер

Примечания на страницах с 14 по 110 составляют неотъемлемую часть данной консолидированной финансовой отчетности.

Отчет о прибылях и убытках АО «Россельхозбанк» за 2018 г.

Группа «Российский Сельскохозяйственный банк»
Консолидированный отчет о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе
за год, закончившийся 31 декабря 2018 года

<i>(в миллионах российских рублей)</i>	Прим.	2018	2017
Процентные доходы, рассчитанные по эффективной процентной ставке	21	228 701	232 592
Прочие процентные доходы	21	3 316	2 738
Процентные расходы, рассчитанные по эффективной процентной ставке	21	(164 617)	(172 056)
Чистые процентные доходы		67 400	63 274
Расходы по кредитным убыткам	22	(58 600)	(64 718)
Чистые процентные доходы/(расходы) после расходов по кредитным убыткам		8 800	(1 444)
Комиссионные доходы	23	24 586	22 897
Комиссионные расходы	23	(3 069)	(2 707)
(Расходы за вычетом доходов)/доходы за вычетом расходов по операциям с торговыми ценными бумагами		(613)	631
Доходы за вычетом расходов по операциям с финансовыми инструментами и кредитами, отражаемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток		196	156
Доходы за вычетом расходов по операциям с ценными бумагами, отражаемыми по справедливой стоимости через прочий совокупный доход (2017: доходы за вычетом расходов по операциям с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи)		1 646	9 802
(Расходы за вычетом доходов)/доходы за вычетом расходов от переоценки иностранной валюты		(9 419)	19 310
Доходы за вычетом расходов/(расходы за вычетом доходов) по операциям с производными финансовыми инструментами		18 685	(15 969)
Доходы за вычетом расходов/(расходы за вычетом доходов) по торговым операциям с иностранной валютой		2 053	(2 742)
Доходы от небанковской деятельности		13 782	10 388
Расходы от небанковской деятельности		(12 375)	(9 652)
Доходы от первоначального признания финансовых инструментов по справедливой стоимости	4	23 119	-
Прочие операционные (расходы)/доходы		(1 215)	2 209
Административные и прочие операционные расходы	25	(58 676)	(47 514)
Прибыль/(убыток) до налогообложения		7 500	(14 635)
Расходы по налогу на прибыль	26	(5 975)	(4 844)
Прибыль/(убыток) за период		1 525	(19 479)
Доход/(убыток), приходящийся на:			
Акционера Банка		1 558	(19 462)
Неконтролирующую долю участия		(33)	(17)
Прибыль/(убыток) за период		1 525	(19 479)
Прочий совокупный доход/(убыток), подлежащий переклассификации в состав прибыли или убытка в последующих периодах			
Долговые ценные бумаги, отражаемые по справедливой стоимости через прочий совокупный доход:			
- Чистые (расходы)/доходы по операциям с долговыми ценными бумагами, отражаемыми по справедливой стоимости через прочий совокупный доход (2017: чистые доходы/(расходы) по операциям с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи)		(8 841)	6 389
- Реализация фонда переоценки (при выбытии)		(1 646)	(9 802)
- Изменения резерва по ожидаемым кредитным убыткам по долговым ценным бумагам, отражаемым по справедливой стоимости через прочий совокупный доход		696	н/п
Налог на прибыль	26	2 097	674
Прочий совокупный убыток, подлежащий переклассификации в состав прибыли или убытка в последующих периодах, за вычетом налога		(7 694)	(2 739)
Прочий совокупный доход/(убыток), не подлежащий переклассификации в состав прибыли или убытка в последующих периодах			
- Переоценка недвижимости		2 348	-
- Налог на прибыль		(470)	-
Прочий совокупный доход, не подлежащий переклассификации в состав прибыли или убытка в последующих периодах		1 878	-
Итого прочий совокупный убыток		(5 816)	(2 739)
Итого совокупный убыток за период		(4 291)	(22 218)
Итого совокупный убыток, приходящийся на:			
Акционера Банка		(4 258)	(22 201)
Неконтролирующую долю участия		(33)	(17)
Итого прочий совокупный убыток за период		(4 291)	(22 218)

Отчет о прибылях и убытках АО «Россельхозбанк» за 2017 г.

Группа «Российский Сельскохозяйственный банк»
Консолидированный отчет о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе
за год, закончившийся 31 декабря 2017 года

(в миллионах российских рублей)	Прим.	2017	2016
Процентные доходы	24	235 330	240 919
Процентные расходы	24	(172 056)	(184 406)
Чистые процентные доходы		63 274	56 513
Резерв под обесценение кредитного портфеля	10, 11	(63 885)	(86 498)
Чистые процентные расходы после создания резерва под обесценение кредитного портфеля		(611)	(29 985)
Комиссионные доходы	25	22 897	16 184
Комиссионные расходы	25	(2 707)	(1 742)
Доходы за вычетом расходов по операциям с торговыми ценными бумагами		631	457
Доходы за вычетом расходов (расходы за вычетом доходов) по операциям с финансовыми инструментами, классифицированными как финансовые активы, отражаемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток		156	(53)
Доходы за вычетом расходов по операциям с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи		9 802	1 724
Убыток от обесценения ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи		(441)	(519)
Доходы за вычетом расходов от переоценки иностранной валюты		19 310	44 742
Расходы за вычетом доходов по операциям с производными финансовыми инструментами		(15 969)	(38 504)
(Расходы за вычетом доходов) (доходы за вычетом расходов по торговым операциям с иностранной валютой)		(2 742)	810
Резерв по обязательствам кредитного характера и обесценение прочих активов		(392)	(1 096)
Доходы от небанковской деятельности		10 388	9 159
Расходы от небанковской деятельности		(9 652)	(14 169)
Расходы от выбытия дочерних компаний	39	-	(253)
Прочие операционные доходы		2 209	2 368
Административные и прочие операционные расходы	27	(47 514)	(47 106)
Убыток до налогообложения		(14 635)	(57 993)
Расходы по налогу на прибыль	28	(4 844)	(933)
Убыток за период		(19 479)	(58 926)
Убыток, приходящийся на:			
Акционера Банка		(19 462)	(58 195)
Неконтролирующую долю участия		(17)	(731)
Убыток за период		(19 479)	(58 926)
Прочий совокупный доход (убыток), подлежащий переклассификации в состав прибыли или убытка в последующих периодах			
Ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продаж:			
- Переоценка ценных бумаг по справедливой стоимости		6 389	7 992
- Реализация фонда переоценки (при выбытии)		(9 802)	(1 724)
- Отнесено на прибыль или убыток при обесценении		-	558
Налог на прибыль	28	674	(1 365)
Прочий совокупный (убыток) (доход), подлежащий переклассификации в состав прибыли или убытка в последующих периодах, за вычетом налога		(2 739)	5 461
Итого прочий совокупный (убыток) (доход)		(2 739)	5 461
Итого совокупный убыток за период		(22 218)	(53 465)
Итого совокупный убыток, приходящий на:			
Акционера Банка		(22 201)	(52 734)
Неконтролирующую долю участия		(17)	(731)
Итого совокупный убыток за год		(22 218)	(53 465)