



## Аннотация

Актуальность данной темы бакалаврской работы определяется тем, что исследование, анализ и последующее совершенствование организации потребительского кредитования в современных условиях позволит повысить платежеспособный спрос населения, сделать данный вид банковской услуги доступным большей части населения страны и снизить кредитные риски.

Целью бакалаврской работы является исследование особенностей потребительского кредитования в России на примере анализа кредитования физических лиц в ПАО «СБЕРБАНК».

Объектом исследования в данной бакалаврской работе является рынок потребительского кредитования в Российской Федерации, а также политика потребительского кредитования в коммерческом банке.

Бакалаврская работа составляет 74 страниц, имеет 3 главы, 50 использованных источников.

В первой главе рассматриваются теоретические аспекты потребительского кредитования в коммерческом банке. Во второй главе рассматривается анализ кредитования физических лиц на примере ПАО «Сбербанк». В третьей главе предложены рекомендации по совершенствованию потребительских кредитов в ПАО «Сбербанк»

Ключевые слова: коммерческий банк, кредитование физических лиц, потребительский кредит.

## Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты потребительского кредитования в коммерческом банке.....	7
1.1 Сущность, функции и виды потребительских кредитов.....	7
1.2 Особенности потребительских кредитов в коммерческом банке.....	15
1.3 Методология анализа потребительского кредитования.....	19
1.4 Современное состояние рынка кредитования физических лиц в РФ.....	27
2 Анализ кредитования физических лиц на примере ПАО «Сбербанк».....	36
2.1 Характеристика ПАО «Сбербанк».....	36
2.2 Анализ структуры и динамики потребительских кредитов в ПАО «СБЕРБАНК».....	41
2.3 Оценка рисков кредитования физических лиц в ПАО «Сбербанк».....	53
3 Рекомендации по совершенствованию потребительских кредитов в ПАО «Сбербанк».....	61
3.1 Мероприятия по совершенствованию потребительских кредитов в ПАО «Сбербанк».....	61
3.2 Экономическая эффективность внедрения мероприятий по совершенствованию потребительских кредитов в ПАО «Сбербанк».....	63
Заключение.....	70
Список использованной литературы.....	72
Приложения.....	76

## Введение

На современном этапе развития банковской системы Российской Федерации кредитование физических лиц является одним из основных направлений деятельности коммерческих банков. Рост денежных доходов населения, увеличение притока в банковскую систему среднесрочных ресурсов, расширение платежеспособного спроса, а также стабилизация экономической и политической ситуации в стране способствуют благоприятному развитию потребительского кредитования.

Актуальность данной темы бакалаврской работы определяется тем, что исследование, анализ и последующее совершенствование организации потребительского кредитования в современных условиях позволит повысить платежеспособный спрос населения, сделать данный вид банковской услуги доступным большей части населения страны и снизить кредитные риски.

Вопросы, связанные с развитием системы потребительского кредитования затрагивают такие проблемы как, проблемы общего характера состояния всей денежно-кредитной системы страны и банковской системы включительно, так и проблемы кредитования в конкретном банке. Но в основном потребительское кредитование связано с повышенным кредитным риском для банка.

Степень проработанности темы бакалаврской работы заключается в изучении позиций различных авторов по данным проблемам в монографиях, учебной литературе и изучении статистических данных официальных источников.

В России проблемы исследования потребительского кредитования также описаны в трудах и специальной периодической печати, но в связи с постоянным развитием и непрекращающимися изменениями в системе кредитования необходимо постоянное совершенствование теоретической и практической базы по данной теме.

Изучением этих проблем в современной России занимаются экономисты и банковские специалисты. Например, разработкой важных законодательных актов в области потребительского кредитования занимаются специалисты Ассоциации российских банков по руководством Г.А. Тосуняна. Аспекты отдельного исследования кредитной политики банков в области потребительского кредитования находятся в трудах А.И. Казьмина, И.Г. Антонова, О.И. Лаврушина, Г.С. Пановой и других. Исследование теории и методологии потребительского кредитования рассмотрены в работах Е.Б. Стародубцевой, Д.В. Малеевой, А.И. Колесовой и др. Практика предоставления и использования потребительского кредитования требует использования зарубежного опыта потребительского кредитования таких авторов как, Э.Дж. Долана, К.Д. Кэмпбэлла, Р.Дж. Кэмпбэлла, Дж.Гиблинга и др. Важно заметить, что использование зарубежного опыта возможно только после адаптации его к российским условиям экономики.

Новизна темы работы заключается в том, что аспекты улучшения работы коммерческих банков в сфере потребительского кредитования требуют постоянного всестороннего изучения. К сожалению, в полной мере не изложены макроэкономические аспекты проблемы, в научной литературе. Это приводит к необходимости проведения исследования рынка потребительского кредитования на современном этапе с анализом уровня развития его факторов, влияющих на процесс оценки его динамики. Исходя из этого проблемы развития потребительского кредитования в России нельзя отнести к ряду решенных, как с практической стороны, так и на уровне теоретических аспектов. Поэтому нужно проводить дальнейшие исследования этой темы.

Целью бакалаврской работы является исследование особенностей потребительского кредитования в России на примере анализа кредитования физических лиц в ПАО «СБЕРБАНК».

Для достижения поставленной цели выявлены следующие задачи:

- исследовать рынок потребительского кредитования на современном этапе в России, выделив его структуру, сущность, особенности, факторы и условия развития;
- исследовать особенности потребительского кредитования в ПАО «СБЕРБАНК»;
- разработать рекомендации по улучшению политики потребительского кредитования для ПАО «СБЕРБАНК» и рассчитать их экономическую эффективность.

Хронологические рамки исследования работы составляют период в три года – 2013, 2014 и 2015. Для анализа данного периода бралась финансовая отчетность ПАО «СБЕРБАНК» на 1 января 2013 года, 1 января 2014 года и 1 января 2015 года.

Объектом исследования в данной бакалаврской работе является рынок потребительского кредитования в Российской Федерации, а также политика потребительского кредитования в коммерческом банке.

Предметом исследования в данной бакалаврской работе является политика потребительского кредитования в ПАО «СБЕРБАНК»

# 1 Теоретические аспекты потребительского кредитования в коммерческом банке

## 1.1 Сущность, функции и виды потребительских кредитов

Передача денежных средств или материальных ценностей от кредитора заемщику на условиях платности, возвратности и срочности представляет собой процесс кредитования. Кредит – это договор займа на оговоренных условиях (уплата процента и возврат в срок) для хозяйственных нужд, удовлетворения потребностей и т.п.

Потребительский кредит – это одна из форм кредита, служащая средством удовлетворения потребительских нужд населения. Потребительский кредит в определенной степени содействует выравниванию потребительских групп с разным уровнем доходов.

В России в потребительский кредит входят различные ссуды, выданные населению, например, туда входят ссуды на приобретение товаров длительного пользования, ипотечные ссуды и ссуды на неотложные нужды и др.

Потребительский кредит отличается от других кредитов тем, что его объектом могут быть и деньги, и товары. То есть предмет потребления длительного пользования может быть продан как в кредит, так и оплачен банковской ссудой. Участниками выдачи кредита выступают с одной стороны – коммерческие банки, специальные кредитные учреждения, магазины и другие специальные учреждения, имеющие право выдавать кредит, а с другой стороны – заемщики, физические лица. Но так как заемщики получают необходимые им средства чаще всего за счет банковских ссуд, то можно сказать, что фактически все суммы потребительского кредита в 90% случаях выдаются банками. Погасить потребительский кредит можно разовой выплатой или в рассрочку. Кредитная организация при осуществлении кредитования населения должна руководствоваться и

соблюдать важнейшие принципы, то есть главных правил, обеспечивающие возвратность кредита: принципы срочности, возвратности, обеспеченности, платности и дифференцирования. Применение всех правил кредитования помогает соблюсти интересы обеих сторон кредитного договора: банка и заемщика. Подробнее рассмотрим значение вышеперечисленных принципов кредитования.

1) Принцип срочности – этот принцип говорит не только о том, что кредит должен быть возвращен, но и возвращен в строго указанный период времени, то есть срок кредитования - это максимальный период времени нахождения денежных средств у заемщика.

2) Принцип возвратности – на конец срока кредита, долг должен быть возвращен в объемы выданных денежных средств плюс проценты. А также вовремя погашены промежуточные выплаты по кредиту.

3) Принцип обеспеченности – подразумевает у заемщика наличие юридически оформленных обязательств, гарантирующих возврат кредита: договор поручительства, договор – гарантии.

4) Принцип платности – каждый заемщик должен заплатить процент за временное пользование банковскими денежными средствами. Банку этот принцип приносит доход на покрытие его затрат и увеличение ресурсов фонда кредитования.

5) Дифференцированность кредитования – банк выдает кредит только тем заемщикам, которые способны погасить кредит, соблюдая все принципы кредитования. Поэтому этот принцип основывается на показателях кредитоспособности или другими словами, на финансовом состоянии заемщика. Это принцип дает уверенность банку в способности заемщика вернуть кредит в оговоренные в договоре сроки.



Согласно Гражданского кодекса РФ (далее по тексту – ГК РФ), основанием для возникновения этих отношений и основанием для выдачи кредита служит кредитный договор [1, ст. 819]. Содержание кредитного договора и его форма должны соответствовать определенным нормам. После изучения разных источников информации, посвященной вопросам потребительского кредитования, можно сделать выводы, что банковские специалисты выделяют разные виды кредитов, которые классифицируются по разным критериям, таким как: субъект кредитной сделки, обеспеченность, срок кредита, порядок предоставления, способ предоставления, метод погашения.

На данном этапе развития банковской сферы наблюдается увеличение не только числа выдаваемых кредитов, но и их видов. Подробнее рассмотрим наиболее популярные из них.

Самый популярный вид потребительского кредита, выдаваемый физическим лицам, это – кредит на неотложные нужды. Этот вид кредита является многоцелевым, что освобождает заемщика от необходимости предоставлять банку, каким образом были потрачены деньги. Он популярен еще тем, что этот вид потребительского кредита предоставляется в установленном банком размере, на основе расчетов платежеспособности заемщика, практически любому дееспособному гражданину.

Другой не менее популярный вид потребительского кредита это – единовременный кредит. Этот вид потребительского кредита предоставляется гражданам, как правило, на два года в рублевой валюте. Важной особенностью этого вида кредита является то, что он выдается и погашается одним платежом, а не частями. А проценты по кредиту уплачиваются каждый месяц. Подобный вид кредита удобен для совершения разовых покупок относительно небольшой стоимости.

Следующий вид потребительского кредита – возобновляемый. Особенность данного кредита в том, что он предоставляется на конкретный срок, но в пределах действия кредитной линии. Подобный вид кредита, удобен тогда, когда совершаются разовые покупки, где срок совершения, которых не определен заемщиком, а заемщику требуются гарантии того, что в случае необходимости кредит будет предоставлен ему безотлагательно. Второй особенностью этого вида кредита служит заключение между банком и заемщиком общего соглашения об открытии кредитной линии и в дополнении к нему кредитного договора (одного или несколько). Подписание соглашения и кредитного договора может происходить одновременно, а могут подписываться по отдельности.

Как правило, предоставление потребительского кредита в период действия кредитной линии может быть в срок от одного до двух лет. Выдача кредита, производится единовременно по каждому кредиту, заключенному в рамках кредитной линии.

В отличие от рассмотренных ранее пенсионный кредит, выдается только по достижению гражданином пенсионного возраста, но при этом продолжающего работать. Этот вид кредита предоставляется на относительно небольшой срок (до трех лет). Пенсионный кредит выдается единовременно или частями, в наличной или безналичной форме. В момент выдаче кредита с заемщика взимается единовременная плата, как правило, фиксированная.

Важно заметить, в некоторых случаях ограничить срок погашения кредита датой достижения определенного возраста у заемщика (например возраста 70 лет).

Кредит для молодой семьи предоставляется тем, кто еще молод, но испытывает потребность кредитных средствах. Условия для выдачи кредита

молодой семье, состоять в зарегистрированном браке и пребывать в возрасте не старше 30 лет.

Существует такой вид кредита как доверительный кредит. Этот кредит для добросовестных заемщиков. Этот кредит предоставляется тем заемщикам, которые уже обращались в банк за потребительским кредитом, добросовестно и во время погасили кредит. Выгода от такого кредита очевидны для всех, со стороны банка минимизируются риски не выплат, а со стороны заемщика получения кредитных сумм на максимально удобных условиях. Эта выгода для заемщика заключается в следующем: заемщику потребительский кредит предоставляется по более низкой ставке (в сравнении со ставками по другим кредитам этого же банка) и не взимается с заемщика единовременная, фиксированная плата. Кроме того банк в отношении этого клиента принимает свое решение по выдачи кредита быстрее, в отличии от других клиентов (обычно срок принятия решения составляет 1-2 рабочих дня, вместо 1-2 недель). Кредит для добросовестных заемщиков выдается относительно на небольшой срок (в большинстве случаев это срок от 12 до 18 месяцев). Средства выдаются единовременно. Для этого кредита не требуется обеспечения заемщика.

Следующий вид потребительского кредита – на недвижимость. Есть принципиальное отличие этого вида кредитования от ипотечного. Первый не требует предоставлять в залог кредитруемую квартиру или дом. В большинстве случаев этот вид кредита выступает хорошей альтернативой для заемщиков, не желающим по тем или иным причинам связываться с ипотечным договором кредитования. Особо рассмотрим порядок определения максимального размера кредита на недвижимость. Основываясь на практике прошлых лет можно заметить, что максимальный размер кредита на недвижимость (с учетом платежеспособности заемщика) не превышает 70-90% общей стоимости кредитуемого жилого помещения. То есть потенциальный заемщик в любом случае должен быть готов к стартовому

взносу за квартиру или жилой дом в размере 10-30% его общей стоимости и, кроме того, к документальному факту оплаты перед банком. Если это условие не выполняется, то предоставление кредита невозможно.

Еще одна особенность кредита на недвижимость, продолжительный срок предоставления кредита. В настоящее время срок выдачи кредита на недвижимость от 15 до 30 лет, это в основном связано с размером суммы выдаваемых кредитных средств. Предоставляется кредит на недвижимость в любой валюте, но только одной выплатой и в безналичной форме. После зачисления денежных средств на текущий счет заемщика, они как правило списываются и перечисляются на счет организации или физического лица, продаваемого жилого помещения.

Для приобретения потребительских товаров в кредит, потенциальному заемщику имеет смысл воспользоваться кредитом на приобретение потребительских товаров с отсрочкой платежа или товарный кредит. Этот вид кредита заключается при посредничестве торговой фирмы (магазина, торгового центра и т.п.), реализующий необходимые потребительские товары для заемщика, предварительно заключивший договор с коммерческим банком. Если кредит все таки предоставляется заемщику, то банк требует заемщика подтвердить, что выданные кредитные деньги были использованы с назначением кредита. На практике все происходит намного проще, после заключение кредитного договора с посредником в лице торговой фирмы, и после внесения первоначальной суммы в кассу (если это необходимо) заемщику сразу выдается тот товар, на который выделены кредитные средства.

Особенностью данного кредита так же служит то, что максимальный размер зависит не только от платежеспособности заемщика, но и зависит от срока на который предоставляется товарный кредит, обычно этот срок не больше 5-7 лет.

Товарный кредит выдается почти любому дееспособному гражданину без обеспечения или с обеспечением обязательств заемщика по погашению кредита. Выдача кредитных средств заемщику происходит в любой валюте переводом на его текущий счет или кредитную карту.

Потребительский кредит предоставляется не только на приобретение необходимых товаров, но и распространяется на приобретение услуг, например в сфере образования, туризма, медицины, ремонтно-эксплуатационного обслуживания жилых помещений и т.п. так же с отсрочкой платежа. Сфера таких услуг с каждым годом расширяется. Подобный кредит носит название кредит на платные услуги с отсрочкой платежа. Как и в случае с товарным кредитом, кредитный договор на оказание платных услуг заключается при посредничестве фирмы, предоставляющей те или иные потребительские услуги, предварительно заключившей договор с банком. При предоставлении такого кредита заемщику, он должен представить соответствующие документы, подтверждающие использование кредитных средств по назначению кредита.

Еще один вид потребительского кредита – кредит под залог материальных ценностей или ломбардный кредит. Особенность данного вида кредита заключается в том, что решение о его предоставлении банком принимается без учета платежеспособности заемщика, потому что фактически подтверждением его платежеспособности служат документы переданные в банк, свидетельствующие о наличии у него в собственности передаваемых в залог материальных ценностей: акции, драгоценные ювелирные изделия, мерные слитки драгоценных металлов. Процентная ставка по данному виду кредита несколько более низка по сравнению с рассмотренными выше кредитами. Срок принятия решения о выдаче кредита меньше обычного (несколько дней). Обычно такие кредиты предоставляются на срок не более года. Выдача происходит путем

безналичного зачисление на текущей счет или кредитную карту заемщика, в любой валюте.

Следующей вид потребительского кредитования, рассмотренный в рамках данной работы – автокредитование. В случае недостатка собственных денежных средств у физического лиц на приобретение собственного автомобиля, автокредитование предоставляет такую возможность. Автокредит – кредит, предоставляемый гражданам на приобретение автомобиля (нового или с пробегом), мототехники или сопутствующих товаров к ним. В основном на этот кредит все таки приобретают легковые автомобили. Но по согласованию с кредитором, можно приобрести мотоцикл или трейлер (дом на колесах).

Автокредитование имеет свои отличительные особенности, по сравнению с рассмотренными выше видами потребительских кредитов, а именно: независимо от того какое средство передвижение покупается, автокредит, является строго целевым; сумма предоставляемая в автокредит больше, чем на предоставление других кредитов; автокредит предоставляется только под залог покупаемого средства; одновременно с кредитным договором заключается страховое соглашение; предоставляется этот вид кредита, только при участии автосалона. Максимальный срок автокредитование 5-7 лет. Процентная ставка по автокредиту возрастает в зависимости от срока предоставления. Предоставляется заемщику полностью или частями в любой форме (наличной или безналичной). По просьбе заемщика предоставление кредитных средств, может быть отложено на срок до года, до момента фактического приобретения автомобиля, это должно быть отражено в договоре.

Последний рассмотренный вид кредита – ипотечно-жилищный кредит.

Ипотека – это залог недвижимости, обеспечивающая надлежащее исполнение кредитного договора заемщиком. Этот кредит, предоставляется

физическому лицу банком на срок от трех лет под залог кредитуемого жилья. Регламентируется ипотечное кредитование ФЗ от 16.07.1998 №102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (в редакции от 13.05.2008).[4]

Приобретения жилья на условиях ипотечного кредитования набирает все большую популярность. Так как в последнее время рост инфляции выше предполагаемого уровня аналитиками, учитывая естественный рост цен на недвижимость. В связи с такими факторами взять кредит и приобрести жилье сейчас выгоднее, чем копить деньги на будущее приобретения жилья. Выделим ряд преимуществ ипотечного кредитования: возможность в короткие сроки въехать в собственное жилье; фиксированная сумма выплат; возможность прописки в приобретенном жилье; выгодное капиталовложение средств.

Характерной особенностью ипотечного кредитования является:

- Более продолжительный срок кредитования (относительно других кредитов) на практике – до 30 лет.
- Более значительный размер кредитных средств, что зависит от стоимости кредитуемого товара.
- Предоставление кредитных средств под залог кредитуемой недвижимости либо иного соответствующего обеспечения.

## 1.2 Особенности потребительских кредитов в коммерческом банке

Коммерческий банк – негосударственное кредитное учреждение, деятельностью которого является: прием депозитов, расчетное обслуживание клиентов; выдача кредитов населению; осуществление посреднических операций; осуществление универсальных банковских операций для любых отраслей, за счет привлеченных вкладов.

Коммерческие банки проводят расчетные и платежные операции, эмиссию ценных бумаг, предоставляют ссуды и гарантии и т.д. По форме

собственности подразделяются на частные (индивидуальные и акционерные) и государственные. Проводимые банками операции делятся на 3 группы: пассивные (привлечение средств), активные (размещение средств): комиссионно-посреднические (выполнение операций по поручению клиентов с уплатой комиссии). Основное место в активных операциях занимает кредитование промышленных и торговых предприятий. В современных условиях наряду с ростом краткосрочных кредитов все большее значение приобретают средне- и долгосрочные кредиты, кредитование населения.

В качестве одного из основных законов, регулирующих деятельность коммерческих банков, можно назвать ФЗ «О банках и банковской деятельности». Прежде всего, указанный закон среди прочих банковских операций в ст. 5 определяет такую банковскую операцию, как размещение денежных средств от своего имени и за свой счет, что выражается фактически в предоставлении кредитов юридическим и физическим лицам.

Рассмотрим стандартную схему предоставления потребительского кредита (рисунок 1):

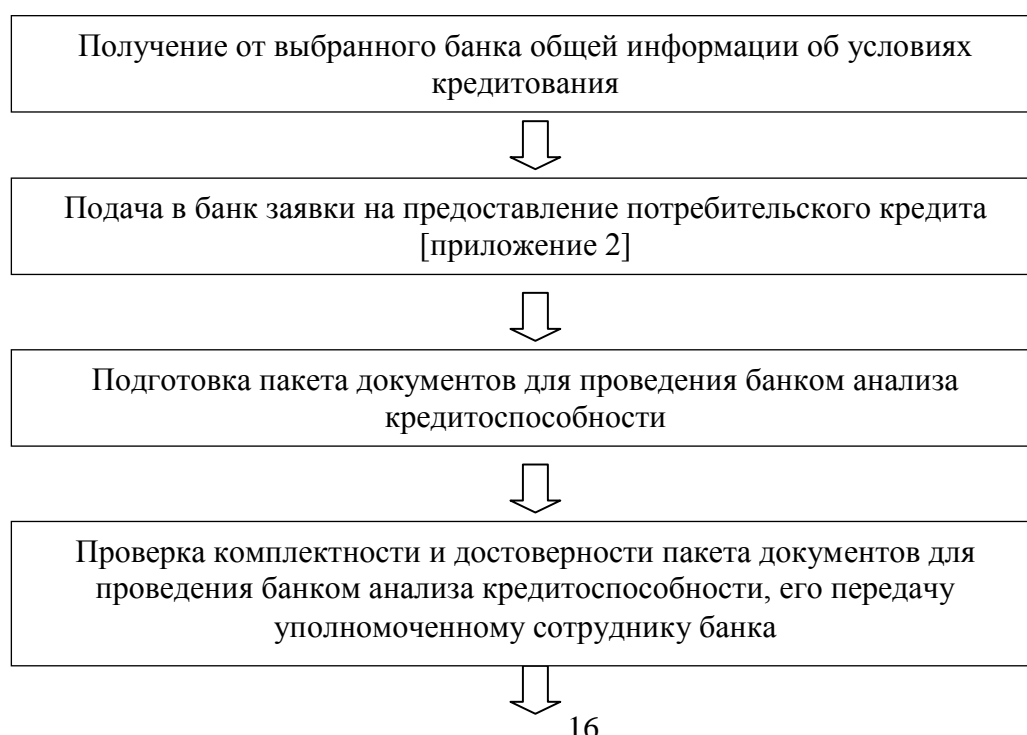






Рисунок 1 - Схема предоставления потребительского кредита

Анализ кредитоспособности заемщика важен на всех стадиях процесса кредитных взаимоотношений между кредитором и заемщиком и сопровождается детальным исследованием количественных и качественных характеристик заемщика с точки зрения их влияния на класс кредитоспособности, качество обеспечения по кредиту и степень кредитного риска. Также для анализа кредитоспособности заемщика используются данные бюро кредитных историй. Анализ кредитоспособности проводится на основе представленной заемщиком заявки на выдачу кредита.

Все условия предоставления потребительских ссуд согласовываются двумя сторонами – кредитором и заемщиком – и оговариваются в кредитном договоре. При заключении кредитного договора банки фактически

предлагают заемщику присоединиться к заранее подготовленным стандартным условиям, которые зависят от вида предоставляемого потребительского кредита. Согласованию обычно подлежат лишь такие существенные условия, как сумма кредита, размер платы за него, срок пользования кредитом, реже – размер штрафных санкций.

В настоящее время многие банки в качестве обеспечения принимают:

1. поручительства граждан Российской Федерации, которые имеют постоянный источник дохода;
2. передаваемые в залог физическим лицом:
  - ликвидные ценные бумаги;
  - объекты недвижимости, транспортные средства и другое имущество.

Поручительство – один из древнейших способов обеспечения исполнения обязательств, ведущий начало с римского права.

Согласно ст. 361 ГК РФ по договору поручительства поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или в части.

При поручительстве имеет место личное ручательство, а не ручательство вещью, как например, при залоге. Эффективность поручительства зависит от имущественного положения поручителя.

Поручительство является распространенным способом обеспечения исполнения обязательств, в том числе обязательств по кредитному договору. Выдача кредита производится только после оформления договора поручительства.

В соответствии с п. 1 ст. 334 ГК РФ в силу залога кредитор по обеспеченному залогом обязательству (залогодержатель) имеет право в случае неисполнения должником этого обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами лица, которому принадлежит это имущество (залогодателя), за изъятиями, установленными законом.

Залог является одним из самых надежных способов обеспечения исполнения обязательств, в том числе возвратности кредитов.

При использовании в качестве обеспечения залога имущества выдача кредита производится после оформления договора залога в установленном порядке и страхования залогодателем в пользу банка в одной из предложенных банком страховых компаний предоставляемого в залог имущества. Исключение составляет залог приобретаемого имущества и объектов строительства. В этом случае в договоре предусматривается обязательство заемщика представить банку страховой полис и необходимые документы для заключения договора залога:

- при залоге приобретаемого имущества – в течение двух месяцев с момента выдачи кредита;
- при залоге объекта незавершенного строительства – в срок, установленный по соглашению сторон, но не более одного года с момента выдачи кредита, с последующим переоформлением в залог законченного строительством объекта – в срок, установленный по соглашению сторон, но не более трех лет с момента выдачи кредита.

Не допускается заключение кредитного договора с использованием залога приобретаемого имущества или строящегося объекта в качестве единственного вида обеспечения.

С одной стороны, досрочное погашение кредита обычно сулит заемщику определенный финансовый выигрыш, и чем раньше погашен кредит, тем существеннее оказывается этот выигрыш.

С другой стороны, для досрочного погашения кредита требуется особенно надежное обеспечение платежей, поскольку за нарушение нового графика платежей незамедлительно последуют жесткие санкции со стороны кредитора.

Таким образом, организация и оформление кредитования физических лиц в настоящее время является часто используемым видом кредита в кредитной организации, который носит строго регламентированный характер

с точки зрения нормативного регулирования. В кредитных организациях существует широкий спектр выдаваемых потребительских кредитов, однако, схема и порядок выдачи стандартны. В условиях кризисных явлений, спровоцированных обвалом американского ипотечного рынка, в Российской Федерации на первое место для кредитных организаций выходит анализ кредитоспособности заемщиков и определение условий погашения потребительских кредитов.

### 1.3 Методология анализа потребительского кредитования

Существуют различные подходы к анализу потребительского кредитования в банках. Между собой они различаются в основном объемом задействованных при анализе отчетных бухгалтерских и статистических данных. Рассмотрим более подробно основные виды банковской отчетности. По экономическому содержанию и способу формирования отчетность различают: статистическую, налоговую, бухгалтерскую и финансовую.

Для разработки и представления статистических отчетов предусмотрены утвержденные стандартные бланки статистических отчетных форм, имеющих свое условное обозначение. Статистическая отчетность предоставляется органам государственной статистики. Отчетность, предоставляемая в Банк России, также содержит формы отчетности статистического характера. Существует 73 формы отчетности, зарегистрированные в Указании ЦБ РФ от 12 ноября 2009 г. №2332-у «О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации».

Налоговая отчетность представляется банком в налоговые органы и предназначена для расчета налогов, неналоговых платежей и сборов в отчетном периоде. Она составляется на основании данных налогового учета банка. Данные бухгалтерского учета используются для уточнения, дополнения и проверки данных налогового учета. На текущий момент

наибольшую трудоемкость в формировании налоговой отчетности представляют следующие налоговые декларации:

- декларация по налогу на прибыль;
- декларация по НДС (налогу на добавленную стоимость);
- декларация по налогу на имущество.

Бухгалтерская отчетность коммерческого банка также разрабатывается в соответствии с утвержденными формами. Перечень форм бухгалтерской отчетности, предоставляемой в Банк России, нашел отражение в упомянутых Указаниях № 2332, а также в Правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях. К ней относятся следующие основные формы:

- форма № 0409101 «Оборотная ведомость по счетам бухгалтерского учета кредитной организации»;
- форма № 0409102 «Отчет о прибылях и убытках кредитной организации»;
- форма № 0409134 «Расчет собственных средств (капитала)»;
- форма № 0409135 «Информация об обязательных нормативах»;
- форма № 0409155 «Сведения о финансовых инструментах, отражаемых на внебалансовых счетах».

Отдельно следует выделить формы годового бухгалтерского отчета:

- форма № 0409802 «Консолидированный балансовый отчет»;
- форма № 0409803 «Консолидированный отчет о прибылях и убытках»;
- форма № 0409805 «Отчет об обязательных нормативах банковской (консолидированной) группы».

Все перечисленные формы банковской отчетности, так или иначе, участвуют в анализе банка, но основными являются форма 101 (форма № 0409101 «Оборотная ведомость по счетам бухгалтерского учета кредитной организации»).

Анализ кредитования населения в банке (или группе банков) может быть проведен по следующей схеме:

1. Определение места исследуемого банка на рынке банковских услуг, что выявляется путем сравнительного анализа показателей и условий кредитования выбранного для исследования банка с другими банками.

2. Анализ динамики кредитного портфеля исследуемого банка, определение доли кредитов физическим лицам в совокупном кредитном портфеле.

3. Анализ структуры кредитного портфеля физических лиц по срокам кредитования, по видам кредитов населению, по валюте кредита.

4. Анализ уровня риска кредитного портфеля населению.

5. Анализ доходности кредитного портфеля населению.

Для сравнения условий кредитов, предлагаемых наиболее крупными банками региона, необходимо сформировать и исследовать таблицу. В таблице можно рассмотреть основные характеристики данных банков, такие как: ставка процентов по кредиту, требования к заемщикам, сроки кредитования, минимальные и максимальные суммы кредитов, перечень необходимых документов. Исследуя данные такой таблицы, можно выявить слабые и сильные стороны кредитования в анализируемых банках, а также выявить основных конкурентов банка по условиям предоставления кредитов физическим лицам. В первую очередь, это банки, которые предлагают более выгодные ставки по кредитам и широкую линейку продуктов.

Для анализа объемов кредитов, выданных населению, следует использовать данные формы 101, где отдельной строкой по счету 455 указываются кредиты физическим лицам-резидентам, и по счету 457 – кредиты физическим лицам-нерезидентам. Кроме того, для анализа можно использовать данные формы 302 (форма № 0409302 «Сведения о размещенных и привлеченных средствах»).

Далее необходимо провести анализ структуры кредитного портфеля банка по видам и срочности размещенных кредитов.

В процессе анализа необходимо пояснить причины той или иной выявленной динамики. Так, если наблюдается рост ипотечных кредитов, либо автокредитования, причинами могут служить отмена первоначальных взносов, снижение процентной ставки, расширение сроков и продуктового ряда кредитования.

В продолжение качественного анализа кредитного портфеля физических лиц необходимой является оценка его доходности, что позволит при сравнении со стоимостью привлечения средств клиентов рассчитать приблизительную эффективность банковских операций.

Для более глубокого понимания данного вида анализа необходимо определить ряд понятий, которые не следует путать, поскольку они имеют различное содержание. Доход – это денежный приток, который поступает в банк как результат от проведения различных операций и выражается в абсолютной величине (руб. или тыс. руб.). Доходность – это относительный показатель дохода, и показывает долю дохода на какой-либо актив, например, кредитный портфель. Более показательным является расчет и оценка не дохода, а доходности кредитных операций банка, поскольку позволяет провести сравнение с аналогичным показателем в других банках. Данный анализ проводится путем расчета следующих показателей:

- 1) остаток ссудной задолженности физических лиц;
- 2) остаток просроченной задолженности (счета 45815, 45817);
- 3) среднегодовой остаток ссудной задолженности (сумма первых двух показателей);
- 4) процентные доходы по кредитам населению (форма 102);
- 5) средняя стоимость кредита ( $[\text{показатель 3} / \text{показатель 4}] * 100\%$ ).

Расчет разницы между средней стоимостью размещенных и привлеченных средств позволяет получить величину маржи, свидетельствующей об уровне прибыльности банковских операций.

Кроме оценки доходности, качественный анализ предполагает проведение оценки рискованности кредитных операций.

Основные показатели, характеризующие рискованность осуществления кредитных операций в розничном секторе:

- 1) ссудная задолженность физических лиц;
- 2) просроченная задолженность физических лиц;
- 3) доходы по кредитным организациям физических лиц;
- 4) резервы на возможные потери по ссудам;
- 5) потери по ссудам;
- 6) объем списаний по ссудам за счет резерва;
- 7) коэффициент покрытия кредитного портфеля резервами  
([показатель 4/ показатель 1]\*100%).

С целью контроля над уровнем риска банки составляют различные формы отчетности, где классифицируют кредитный портфель по группам риска. К таким формам отчетности относится форма 0409115.

Важным моментом в анализе качества обеспечения является оценка его достаточности для осуществления кредитного вложения. Стоимость залога должна быть достаточна для компенсации банку основной суммы долга, всех процентов в соответствии с договором, а также возможных издержек, связанных с реализацией залоговых прав.

Для оценки достаточности обеспечения используют формулу расчета коэффициента обеспечения:

$$K_{об} = \text{Сумма обеспечения} / \text{Кредитный портфель.}$$

Коэффициент обеспечения должен быть больше единицы, что позволяет судить о том, что реализация залоговых прав или полученные гарантии/поручительства покроют не только кредитный портфель, но и проценты, и прочие расходы банка, связанные с размещением кредита.

Подводя итоги анализа кредитования физических лиц в коммерческих банках, можно указать три группы коэффициентов, характеризующих различные аспекты кредитной политики банка. Их можно разделить на три группы показателей:

- доходность кредитных вложений;



- качество управления кредитным портфелем;
- достаточность резервов на покрытие возможных убытков.

Показатели группы доходности кредитных вложений и порядок их расчета представлены в таблице 1.

Таблица 1- Формулы для расчета показателей доходности кредитных вложений

Наименование коэффициента	Формула для расчета	Содержание
1	2	3
Коэффициент прибыльности кредитного портфеля	$K_{\text{пр}} = \frac{ПД - Пр}{С_{\text{общ}}}$ <p>где ПД – процентные доходы, полученные от кредитных вложений; Пр – процентные расходы, уплаченные за ресурсы кредитования; С<sub>общ.</sub> – кредитные вложения (всего).</p>	Показывает удельный вес прибыли от кредитных вложений в общей величине кредитных вложений.
Доля процентной маржи банка в капитале	$K_{\text{м}} = \frac{ПД - Пр}{K}$ <p>где К – капитал банка.</p>	Показывает, каков удельный вес прибыли от кредитных вложений в капитале банка.
Доходность кредитных вложений	$K_{\text{д}} = \frac{ПД - Пр}{C}$ <p>где С (+) – кредитные вложения, приносящие доход</p>	Показывает, какой удельный вес прибыли от кредитных вложений в общей величине вложений, приносящих доход.

Окончание таблицы 1

1	2	3
Реальная доходность кредитных вложений	$K_4 = \frac{ПД}{СД} \cdot 100$	Показывает, каков удельный вес процентных доходов от кредитных вложений в общей величине вложений, приносящих доход.

Важное значение в оценке кредитных вложений приобретают показатели второй группы, характеризующие качество управления кредитным портфелем коммерческого банка.

Таблица 2- Формулы для расчета показателей, характеризующих качество управления кредитным портфелем

Наименование коэффициента	Формула для расчета	Содержание
Удельный вес неработающих кредитных вложений в активах банка, %	$K_5 = \frac{С(-)}{А} \cdot 100$ , где С(-) – кредитные вложения не приносящие доход; А – активы банка.	Характеризует качество управления кредитным портфелем банка с позиции объемов «неработающих» кредитных вложений, с пролонгированными и просроченными сроками оплаты.
Удельный вес неработающих кредитных вложений в общей сумме кредитных вложений, %	$K_6 = \frac{С(-)}{Собщ.} \cdot 100$ , где Собщ. – кредитные вложения (всего).	Детализирует оценку качества управления кредитным портфелем, показывая долю кредитных вложений не приносящих доход к общему объему кредитных вложений.
Соотношение кредитных вложений и депозитов,	$K_7 = \frac{Собщ.}{Д} \cdot 100$ , где Д – депозиты.	Коэффициент дает оценку качества управления кредитным портфелем исходя из имеющихся ресурсов кредитования.
Уровень перегруженности кредитного портфеля, %	$K_8 = \frac{Собщ.}{А} \cdot 100$	Показатель позволяет оценить степень агрессивности кредитной политики банка, недостаточности или перегруженности его кредитного портфеля.
Доля краткосрочных кредитных вложений, %	$K_9 = \frac{Скр.}{Собщ.} \cdot 100$ , где Скр. – краткосрочные кредитные вложения.	Показатель характеризует долю краткосрочных кредитных вложений в их общем объеме.

Окончание таблицы 2

Темп роста кредитных вложений, %	$K_6 = \frac{C_{теп}}{C_{пр.19}}$ где Спр. – кредитные вложения за предыдущий период.	Характеризует темпы роста кредитных вложений за определенный период.
----------------------------------	---	--

Третья группа показателей в какой-то мере также характеризует качество управления кредитным портфелем банка, но вместе с тем рассматривается как отдельная группа, так как связана со специфической деятельностью банка по созданию специального резерва на возможные убытки по кредитам. К показателям, характеризующим достаточность резервов банка на покрытие убытков по невозвращенным кредитам, относятся коэффициенты K11-K13.

Таблица 3 - Формулы для расчета показателей, характеризующих достаточность резервов банка на покрытие убытков по невозвращенным кредитам

Наименование коэффициента	Формула для расчета	Содержание
Уровень защищенности от кредитного риска, %	$K_7 = \frac{Pф.19}{C(-)}$ где Pф.с.- фактически созданный резерв на убытки по кредитам; C(-) – кредитные вложения, не приносящие доход.	Отражает степень защищенности банка от кредитного риска, свидетельствует о качестве кредитной политики и управлении портфелем кредитов
Уровень резерва на покрытие убытков, %	$K_2 = \frac{Pф.19}{Pрас}$ где Pрас. – расчетный резерв на убытки по кредитам.	Характеризует полноту создания специального резерва на покрытие возможных убытков по кредитам
Степень достаточности резервов, %	$K_5 = \frac{Pф.19}{C_{общ}}$ где Cобщ- кредитные вложения, всего.	Показывает уровень достаточности резервов банка в случае непогашения кредитов

Таким образом, проанализировав все представленные коэффициенты, можно дать развернутую характеристику деятельности банка на рынке кредитования физических лиц.

#### 1.4 Современное состояние рынка кредитования физических лиц в РФ

В современных российских экономических условиях, в период завершающегося активного преодоления кризиса национальной экономики первоочередной задачей является создание единого механизма управления, обеспечившего, в первую очередь, окончательное преодоление негативных явлений в экономике страны. Также подразумевается создание условий, необходимых для её нормального функционирования и развития, как в области финансов, так и в области интенсификации производства, торговли, сельского хозяйства и других отраслей. Важную роль здесь призвано сыграть создание кредитного механизма, как элемента кредитной системы в целом, поскольку именно он является главным инструментом регулирования экономики в руках государства. Основанный на денежных и кредитных отношениях, он позволит наиболее быстро сконцентрировать огромные ресурсы в виде временно свободных денежных средств на центральных направлениях экономического и социального развития страны. Правильная организация функционирования кредитного механизма обеспечит эффективное перераспределение этих средств между секторами экономики.

Рассмотрим динамику кредитования физических лиц в Российской Федерации за последние 3 года.

Таблица 4- Объем кредитования физических лиц в РФ

Год	2013	2014	2015
Объем кредитов (млн. руб.)	4 064 045	5 534 711	7 711 631

По данным Банка России, проанализированным в таблице 4 можно сделать вывод о том, что объем кредитования физических лиц в Российской Федерации за последние три года увеличился почти в 2 раза. Произошел резкий скачек увеличения объемов кредитов – на 1 470 666 млн. руб. в 2014 году и на 2 176 920 млн. руб. в 2015 году.

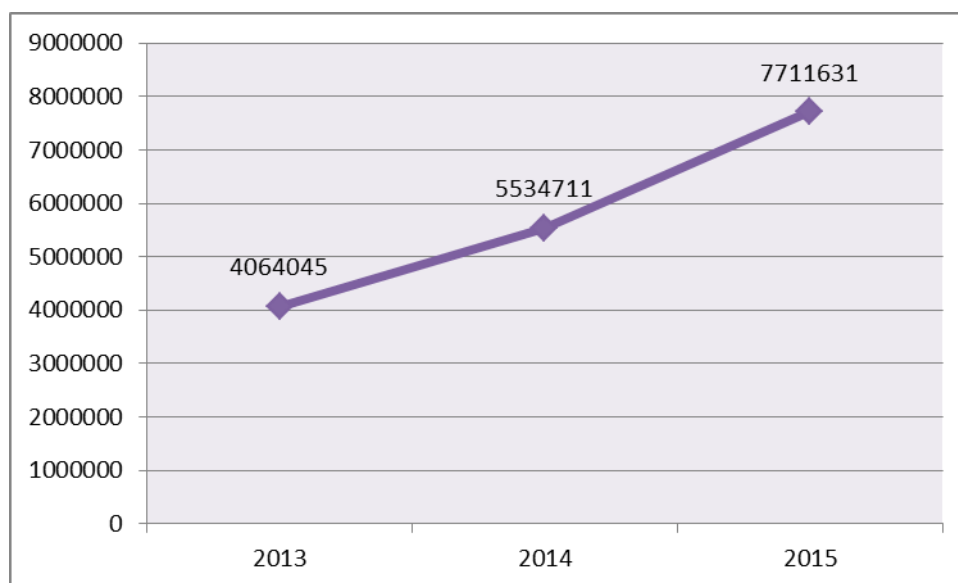


Рисунок 2 - Динамика кредитования физических лиц в РФ

Проанализировав график, можно сказать, что кредитование физических лиц в Российской Федерации за последние три года стабильно растет. По сравнению с 2013 годом, в 2015 году общий объем потребительских кредитов увеличился почти в 2 раза (на 89,7%).

Изучим потребительское кредитование в Российской Федерации более подробно, для чего проведем анализ рейтинга коммерческих банков за 2014-2015 года по выданным физическим лицам кредитам.

Таблица 5- Рейтинг банков РФ по выданным потребительским кредитам

	Название банка	01.01.2015 (млн. руб.)	01.01.2014 (млн. руб.)	Изменение (млн. руб.)	Изменение (%)
1	Сбербанк России	2 528 285	1 777 284	751 000	42,26
2	ВТБ 24	793 890	567 214	226 675	39,96
3	Хоум Кредит Банк	237 339	121 678	115 661	95,05
4	Росбанк	215 422	184 365	31 057	16,85
5	Россельхозбанк	197 929	146 386	51 542	35,21
6	Русский Стандарт	192 995	109 356	83 639	76,48
7	Восточный Экспресс Банк	175 112	99 617	75 494	75,78
8	Газпромбанк	174 130	108 939	65 191	59,84
9	Альфа-Банк	155 904	100 330	55 574	55,39
10	Райффайзенбанк	123 454	102 533	20 920	20,4

По данным таблицы можно сказать, что Сбербанк России занимает лидирующую позицию на рынке банков РФ. Объем кредитования

физических лиц Сбербанком более чем в 3 раза превышает кредитование в остальных банках. Более того, за 2015 год Сбербанк России увеличил свой кредитный портфель по физическим лицам на 42%, что говорит о быстром росте и развитии банка. В тройку банков по объему предоставленных кредитов населению также вошли ВТБ 24 и Хоум Кредит банк. Оба банка имеют хорошие тенденции роста объемов кредитования – за прошедший год суммы кредитования увеличились на 39,9 и 95% соответственно. В общем, наблюдается стабильный рост кредитования физических лиц, о чем говорит положительная динамика объемов кредитования в 10 наиболее крупных банках Российской Федерации.

На рынке розничного кредитования в России бурный рост стал отмечаться еще с июля прошлого года. За этот период показатель кредитов, которые были выданы населению, взлетел на 44%. Вместе с тем уровень задолженностей и просрочки идет вниз, но это оказывает влияние на темпы роста кредитования лишь частично.

На фоне этого абсолютный прирост денежных средств физических лиц на банковских счетах сократился, другими словами, привлеченные розничные средства не покрывают финансирование розничных кредитов. Именно такая ситуация и вызывает опасения по поводу того, что нынешний темп роста розничного кредитования может негативно сказаться в будущем и стать предпосылкой образования «кредитного пузыря». Специалисты большинства российских банков уверяют, что темпы роста не угрожают экономике.

Отношение ВВП к розничному кредитному портфелю в России намного отличается от того же показателя развитых стран: на начало года в России - это примерно 10%, в США – 90%, в Норвегии – 70%. Столь низкий уровень проникновения розничных кредитов не позволяет говорить о «раздувании пузыря», даже несмотря на нынешние ускоренные темпы роста.

Уровень проникновения розничного кредитования в нашей стране намного ниже, чем в развитых странах. Большинство европейцев пользуются

минимум двумя кредитами, а значительное количество клиентов европейских банков имеют четыре или пять кредитов. Поэтому уже сейчас можно говорить о том, что в дальнейшем рост кредитования будет адекватным по отношению к объему рынка. Другими словами, рост с учетом позитивных макроэкономических показателей представляется вполне логичным. К тому же, кредитные организации после кризиса стали более взвешено и осторожно подходить к выдаче займов.

Рост кредитования не содержит в себе тех признаков, которые были характерны для ситуации в 2009 году. В тот кризисный момент сократились объемы кредитования, но одновременно выросли показатели сбережений россиян. Сегодня наблюдается возврат к докризисным показателям в отношении объемов вкладов. Пока этот сегмент демонстрирует высокую прибыльность для банков – он будет расти.

Опережающий рост кредитования по сравнению с притоком средств приводит к дефициту ликвидности, поэтому банки активно расходуют свои средства и пользуются заимствованиями Банка России. Еще один инструмент – повышение уровня процентных ставок по вкладам. Безусловно, это будет оказывать давление на доход, но нынешний показатель рентабельности пока позволяет это делать. К тому же, из-за дорого фондирования на европейском рынке российским банкам придется искать резервы на локальном рынке и поддерживать баланс. В этой ситуации со стороны государства также ощущается поддержка на поддержание дефицита ликвидности, поэтому банковскому сектору не стоит ожидать угрозы.

Определенную роль в быстром темпе роста кредитования сыграл и показатель просроченной задолженности. Даже если мировой экономической кризис опять обострится и приведет к замедлению роста кредитования, то этот фактор не будет носить катастрофического характера. Для подробного анализа рассмотрим просрочку по кредитам физических лиц в 10 крупнейших банках Российской Федерации.

Таблица 6 - Рейтинг банков РФ по просрочке выплат по потребительским кредитам

	Название банка	01.01.2015 (млн. руб.)	01.01.2014 (млн. руб.)	Изменение (млн. руб.)	Изменение (%)
1	Сбербанк России	50 407	47 535	2 871	6,04
2	ВТБ 24	34 283	26 570	7 712	29,03
3	Хоум Кредит Банк	20 738	16 328	4 409	27,01
4	Альфа-Банк	14 648	12 721	1 927	15,15
5	ОТП Банк	14 235	7 819	6 415	82,03
6	Русский Стандарт	13 597	8 383	5 213	62,19
7	Росбанк	12 633	16 339	-3 706	-22,68
8	Русфинанс Банк	10 634	9 829	805	8,19
9	Банк Москвы	8 891	12 064	-3 173	-26,3
10	МДМ Банк	8 688	8 330	358	4,3

Проанализировав данные таблицы и сравнив их с показателями таблицы 2 можно сказать, что наиболее высокие показатели просроченной задолженности наблюдаются в банках, с наиболее высокими показателями объемов кредитования физических лиц. Просроченная задолженность по кредитам физических лиц растет, но её темпы не высокие, в среднем составляют 18-20 %, в то время как темпы роста объемов кредитования в тех же банках - 50-52%.

Конечно, просрочка по кредиту имеет «отложенный эффект», поэтому ее нельзя сопоставлять с нынешними условиями. Но если банк здраво подходит к своей кредитной политике, то даже в момент прекращения роста кредитования ему не о чем будет беспокоиться. И, наоборот, если кредитные риски имеют неуправляемый характер, то даже высокие прибыли не спасут кредитный портфель банка в период спада.

Специалисты говорят о том, что факт «размывания» просроченной задолженности новыми кредитами отрицать невозможно, но потребительские кредиты отличаются быстрой амортизацией. Но после кризиса 2009 года кредитные организации начали уделять особое внимание риск-менеджменту, стараясь оценивать более точно потенциальных заемщиков, поэтому и качество кредитного портфеля улучшается.



Нельзя также отрицать, что негативное влияние на состояние кредитного сектора страны оказывает большое влияние настроение самих потребителей. Опрос, проведенный исследовательским центром портала Superjob.ru, позволил выявить отношение россиян к кредитам. Исследование проводилось среди экономически активных граждан в возрасте старше 18 лет, всего в опросе приняло участие 2,5 тыс. респондентов. Результаты опроса показали, что более половины граждан – в процентном соотношении их количество составило 54% от общего числа опрошенных - считают кредиты «прямой дорогой в долговую яму». В целом высказывания имели негативную эмоциональную окраску, при которой кредиты сравнивались с «кабалой на шее», «рабством», «источником обогащения банков» и т.п. Эта часть опрошенных поддержала точку зрения, что соглашаться на кредит стоит только в самых крайних жизненных ситуациях, когда стоит вопрос жизни и здоровья. Доля тех, кто высказался в пользу кредита, как «отличной возможности приобрести желаемое», оказалась в два раза меньше: только 29% респондентов считают кредит конструктивным решением многих проблем.

Исследователи уверены, что причиной такого отношения служит низкий уровень финансовой грамотности россиян, хотя в то же самое время они признают, что вызывать такую негативную реакцию могут и недобросовестные участники рынка, которые вводят в заблуждение доверчивых граждан.

Негативные высказывания в пользу кредитов звучали в основном от граждан, которым уже приходилось сталкиваться с кредитами. За последние полгода около 42% россиян, принимавших участие в опросе, воспользовались кредитами. При этом за последние два года количество людей, которые недавно воспользовались кредитом, выросло приблизительно вдвое. В частности, в 2013 году таких было только 27%, что наглядно свидетельствует: спрос на кредиты в стране растет, формируя общество потребления. Россияне приобретают товары и услуги, несмотря на

негативное отношение к кредитам. Респонденты, которые принимали участие в опросе, отметили, что если есть хорошая зарплата и стабильная работа, то кредит помогает улучшить условия жизни. Для большинства – это настоящий выход из тупика, особенно когда речь идет о покупке дорогих вещей, стоимость которых превышает 100 тыс. руб. Для многих доводом в пользу кредита служит тот факт, что взять кредит бывает выгоднее, чем копить деньги, если принимать во внимание темпы роста цен.

Россияне назвали и приемлемый уровень процентных ставок – они не должны превышать 5% годовых. Сейчас же средний уровень ставок в банках составляет 15% годовых, в большинстве случаев даже выше. Не многие могут позволить себе покупать товар или услугу в кредит, заранее зная, что переплачивают треть, а то и половину.

Для более подробного представления о процентных ставках по потребительским кредитам в Российской Федерации проведем анализ 5 крупнейших банков.

Таблица 7 -Анализ процентных ставок в банках Российской Федерации

	Название банка	Ставка по кредитам, %		
		Ипотека	Автокредиты	Кредиты на потребительские нужды
1	Сбербанк России	9,5-12,25%	13,5-16%	14-25,5%
2	ВТБ 24	10,9-12,9%	13-17%	16-22,5%
3	Хоум Кредит Банк	от 16%	от 18,9%	от 19,9%
4	Росбанк	11,85-16,1%	13,9-21,9%	20,4-24,4%
5	Россельхозбанк	от 13%	от 13%	15-20,77%
	Средняя процентная ставка по 5-ти банкам	12,8%	15,9%	20,0%

Из таблицы видно, что уровень процентных ставок по России не сильно отличается в различных банках. Минимальные процентные ставки в Сбербанке России, что обусловлено его государственной принадлежностью (50% плюс одна акция принадлежит Центральному Банку РФ) и лидирующими позициями на рынке банковских услуг. Максимальные ставки кредитования наблюдаются в Хоум Кредит Банке, что можно объяснить тем,

что в данном банке придается меньше значения к обеспеченности кредита и платежеспособности заемщиков (высокие процентные ставки помогают покрывать убыток по просроченным задолженностям).

Среди основных проблем потребительского кредитования в России на современном этапе можно выделить:

- необходимость сбалансированности прав и обязанностей кредиторов и заемщиков;
- минимизацию рисков кредитных организаций при взаимодействии с клиентами;
- стандартизацию потребительских кредитов;
- управление проблемной задолженностью;
- проблемы правового регулирования взыскания просроченной задолженности и коллекторской деятельности.

Одна из основных проблем, которая негативно сказывается на объеме предоставляемых кредитов - отсутствие законодательного регулирования потребительского кредитования в России.

Вследствие ограничения размера кредита и сильного распыления между различными заемщиками степень риска потребительских кредитов относительно невелика. Благодаря стандартной обработке затраты небольшие, а поступления от процентов дают банку хорошие доходы.

В России проявлен большой интерес банков к потребительскому кредитованию и к POS-кредитованию (кредиты в торговых точках) и к кредитам наличными и кредитными картами. Однако не все участники рынка с оптимизмом оценивают наметившийся бум на рынке потребительского кредитования и особенно насторожен к необеспеченным кэш-кредитам и кредитам по карточкам Банк России.

## 2 Анализ кредитования физических лиц на примере ПАО «СБЕРБАНК»

### 2.1 Характеристика ПАО «СБЕРБАНК»

ПАО «СБЕРБАНК» создан для привлечения денежных средств юридических и физических лиц на условиях возвратности, платности и срочности и осуществления иных банковских операций. Банк способствует аккумулированию и эффективному использованию денежных средств, для обеспечения деятельности банк располагает необходимыми денежными средствами и иным имуществом.

Учредительные документы, публикуемые банком в соответствии с принципами прозрачности и информационной открытости:

1. Устав банка.

2. Положение о правлении.

3. Лицензии и свидетельства:

– Генеральная лицензия на осуществление банковских операций №2542, выдана 06.11.2003;

– Свидетельство о включении Банка в реестр банков – участников системы обязательного страхования вкладов.

– Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности, № 163-10024-100000, выдана 15.03.2007, бессрочная;

– Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление дилерской деятельности, № 163-10026-010000, выдана 15.03.2007, бессрочная;

– Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами, № 163-10029-001000, выдана 15.03.2007, бессрочная;

– Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление депозитарной деятельности, № 163-10778-000100, выдана 27.11.2007, бессрочная;

– Лицензия на осуществление операций с драгоценными металлами, выдана 5.09.2006;

– Лицензия на распространение шифровальных (криптографических) средств, № 1446 Р, выдана 3.06.2009 на срок до 3.06.2014 г.;

– Лицензия на техническое обслуживание шифровальных (криптографических) средств, № 1445 Х, выдана 3.06.2009 на срок до 3.06.2014 г.

ПАО «СБЕРБАНК» в своей деятельности руководствуется действующим законодательством, указаниями Банка России, относящимся к деятельности коммерческих банков, Уставом коммерческого банка.

Спектр услуг, предлагаемый анализируемым банком на рынке разнообразен, в частности можно отметить для юридических лиц: расчетно-кассовое обслуживание юридических лиц; депозитарное обслуживание; операции по кредитованию (предоставление кредитов, банковской гарантии); привлечение депозитов от юридических лиц; инкассация денежных средств. Для физических лиц: прием вкладов; кредитование физических лиц (потребительские кредиты, автокредиты, жилищные); обслуживание пластиковых карт; переводы без открытия счета; валютно-обменные операции.

За 2013 – 2015 года совокупные активы ПАО «СБЕРБАНК» увеличились на 146 %, с 13058044 тыс. рублей, на конец 2013 года до 19066205 тыс. рублей на конец 2015 года. В то же время совокупный капитал вырос на 131,9 % и составил 2241844 (по сравнению с 1699608 на конец 2015 года) благодаря увеличению акционерного капитала и положительному финансовому результату.

На рисунке 3 наглядно представлен рост площадей офисов ПАО «СБЕРБАНК» в последние три года.

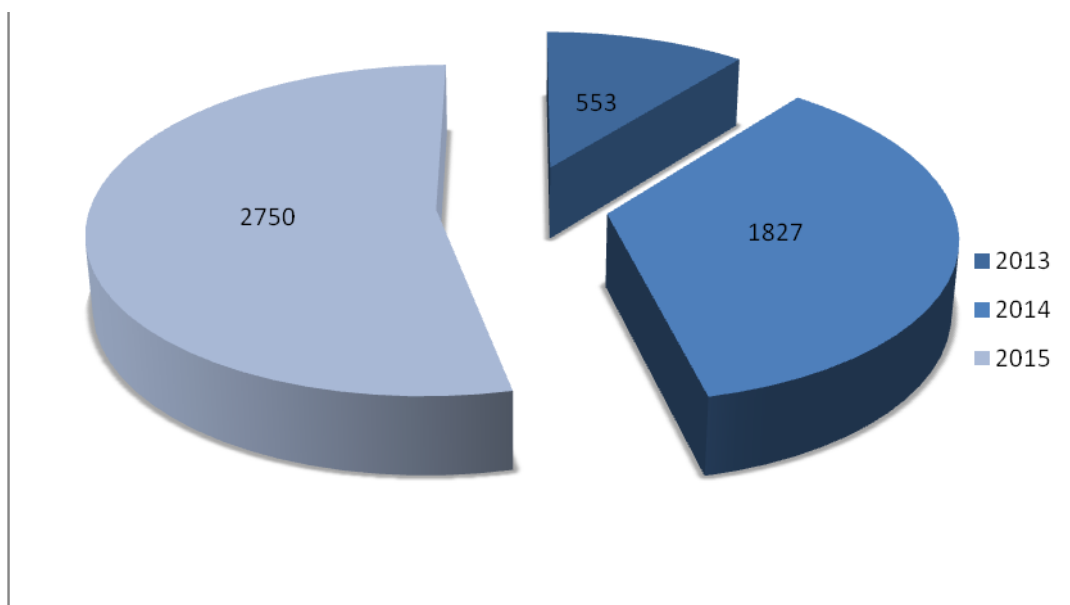


Рисунок 3 – Площадь офисов в кв.м

ПАО «СБЕРБАНК» входит в банковскую систему России и в своей деятельности руководствуется действующим законодательством РФ, нормативными актами ЦБ РФ, а также Уставом Банка. ПАО «СБЕРБАНК» член некоммерческой негосударственной Ассоциации Российских Банков.

Банк осуществляет свою деятельность на основании лицензии на проведение банковских операций с физическими лицами в валюте Российской Федерации от 14.02.2015 года №1025, и лицензии на осуществление банковских операций с юридическими лицами в рублях и иностранной валюте от 14.02.2015 года №1025.

Создавая условия для развития бизнеса своих клиентов, банк выступает в роли надёжного партнёра при реализации социально-экономических региональных проектов. Банк поддерживает развитие городского общества, предоставляя населению комплекс современных банковских продуктов и услуг, оказывает поддержку развитию региональной науки и культуры.

Основным направлением деятельности ПАО «СБЕРБАНК» является кредитование юридических и физических лиц, а также вклады частным лицам и расчётно-кассовое обслуживание организаций и предприятий различного профиля. Помимо этого, банк осуществляет валютно-обменные

операции, обслуживание банковских карт, денежные переводы, приём платежей при оплате коммунальных услуг, услуг сотовой связи.

Бизнес-план развития ПАО «СБЕРБАНК» отражает стремление банка занять высокие конкурентные позиции на рынке банковских услуг, обеспечить стабильный рост финансовых показателей, создать деловую репутацию у клиентов и деловых партнеров путём реализации экономического и управленческого потенциала, расширения географии присутствия и увеличения спектра предоставляемых услуг. Основной целью банка является создание условий доступности банковских услуг для значительной части населения и предприятий малого и среднего предпринимательства России.

По данным бухгалтерского баланса на 1 января 2013 года нетто-активы банка — 4,26 млрд рублей (425-е место в России), капитал (рассчитанный в соответствии с требованиями ЦБ РФ) — 0,41 млрд, кредитный портфель — 2,57 млрд, обязательства перед населением — 2,54 млрд.

На рисунке 4 можно увидеть рост объема прибыли банка за последние три года.

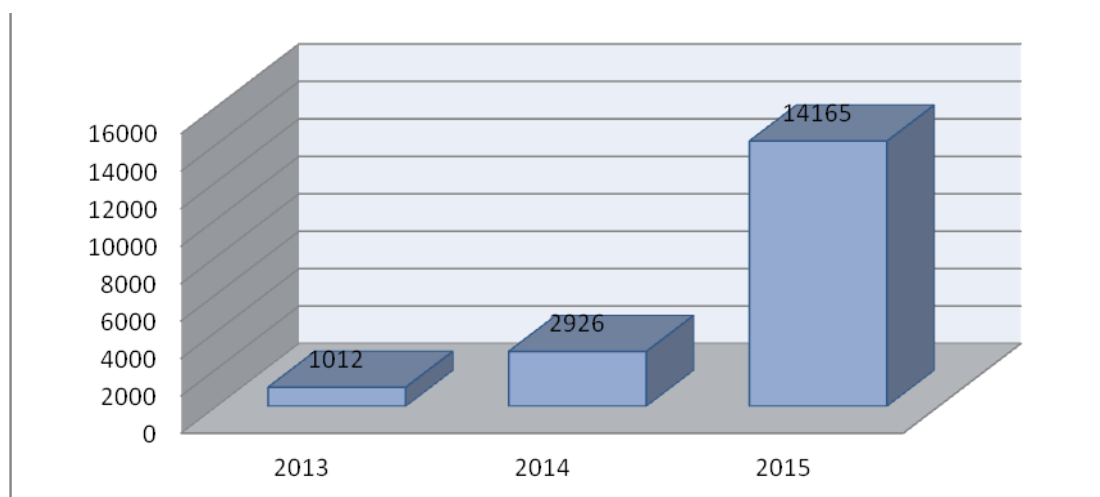


Рисунок 4 - Объем чистой прибыли ПАО «СБЕРБАНК», тыс. руб.

Анализируя представленные на рисунке данные, можно сказать, что рост чистой прибыли банка за период с 2013 года по 2015 год составил более, чем 1400%.

В ПАО «СБЕРБАНК» активно развивается направление работы с юридическими лицами. Ещё в 2014 году банк получил статус банка-эквайера российских платёжных систем NCC и UnionCard и начал обслуживать карты NCC | UC во всех офисах банка, а также выпустил первые собственные карты платёжной системы NCC. Это позволило запустить «зарплатные» проекты для организаций Тольятти. В том же году началось развитие собственной сети банкоматов ПАО «СБЕРБАНК» на территории Тольятти. Сегодня банкоматы банка обслуживают карты систем NCC, UnionCard, UnionPay и Visa International.

В 2015 году ПАО «СБЕРБАНК» перешёл новый рубеж по объёму вкладов населения. Объём портфеля депозитов физических лиц превысил 2 млрд рублей. Особое внимание банк уделяет своим VIP-клиентам, которые наиболее требовательны к качеству обслуживания. Для них разработаны удобные и выгодные предложения по вкладам. Объём привлеченных денежных средств по VIP-вкладам составляет 30 % от общего объёма вкладов физических лиц. Для таких клиентов основным критерием качества работы банка является высокий уровень сервиса и доверие, которое они испытывают к своему банку. Данная категория клиентов рассчитывает на индивидуальный подход во всём: в обслуживании, скорости совершения операций и нестандартном решении своих задач. VIP-обслуживание в ПАО «СБЕРБАНК» включает сопровождение клиента по вопросам предоставления банковских услуг: подбор необходимой программы, дальнейшее сопровождение клиента в процессе работы с банком, информирование о текущих акциях и предложениях банка.

С момента начала работы банка в Тольятти, валюта баланса выросла почти в 3 раза и составила более 5 млрд рублей (на 1 января 2014 года — 1,9 млн рублей). Для сравнения: показатели роста банка в Горно-Алтайске стабильно составляли 10-20% в год. Более наглядно рост валюты баланса можно наблюдать на рисунке 5.



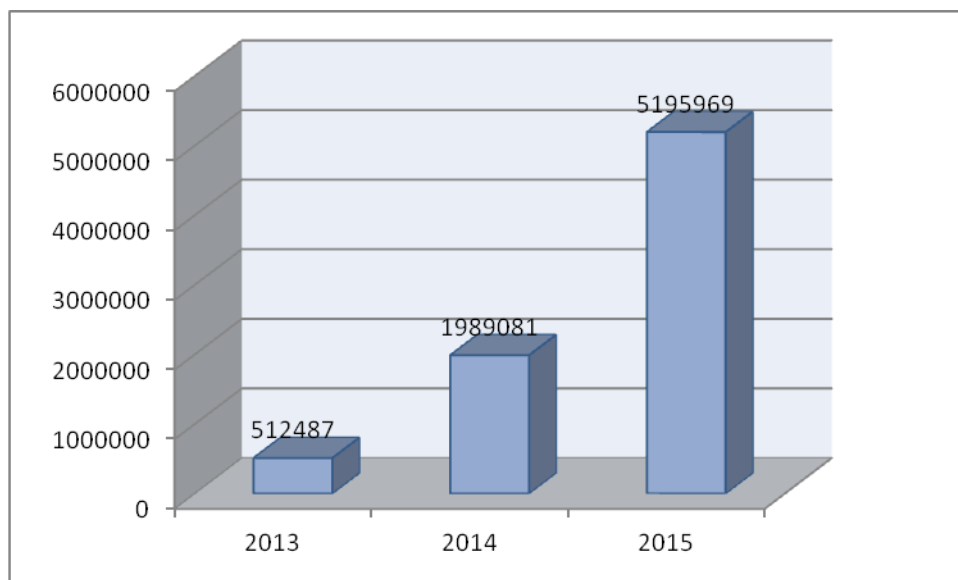


Рисунок 5 -Прирост валюты баланса ПАО «СБЕРБАНК» за период 2013-2015 гг.

Рост валюты баланса был достигнут за счёт пятикратного прироста кредитного портфеля банка. Это стало результатом успешной работы как тольяттинских, так и самарских офисов ПАО «СБЕРБАНК». В 2014 году пассив банка рос в основном за счёт привлечения вкладов физических лиц и депозитов юридических лиц почти на 200 млн руб. Значительные расходы были связаны и с развитием филиала в г. Тольятти, который изначально создавался с перспективой перевода в город головного офиса ПАО «СБЕРБАНК». Открытые в 2015 году два новых тольяттинских допфиса банка, а также новый самарский офис, ориентированные в первую очередь на работу с физическими лицами, демонстрируют хорошую динамику: еженедельный прирост по вкладам составляет в среднем 30 млн рублей.

## 2.2 Анализ структуры и динамики потребительских кредитов в ПАО «СБЕРБАНК»

Адекватный рост банка невозможен без адекватного размещения средств. С этой точки зрения направление кредитования является основным и показательным для развития банка. С момента начала работы в Тольятти

ПАО «СБЕРБАНК» вырос в 5 раз, пропорционально увеличился и кредитный портфель банка.

Анализ любого вида деятельности банка, в т.ч. и его кредитной деятельности, необходимо начинать с оценки положения банка на соответствующем рынке, его конкурентоспособности, а также с изучения изменений, происходящих на самом рынке.

Определим конкурентные позиции банка. В таблице 8 представлен сравнительный анализ ПАО «СБЕРБАНК» с тремя наиболее востребованными и популярными банками в городе Тольятти.

Таблица 8 - Сравнительный анализ ПАО Банк АВБ, ПАО «Сбербанк», ЗАО АКБ «ГАЗБАНК» и Эл банка

	ПАО Банк АВБ	ПАО «Сбербанк»	ЗАО АКБ «ГАЗБАНК»	Эл банк
1	Кредитование физических лиц на потребительские нужды			
2	23% - 24%	11% - 20% (различные условия кредитования)	15% - 20% (различные условия кредитования)	19,5% (первый год), 18,5% (послед.)
3	Граждане РФ, от 25 до 65 лет	Граждане РФ, от 20 до 65 лет	Граждане РФ, от 21 года	Граждане РФ, от 21 года
4	1 мес. - 5 лет	до 7 лет	до 5 лет	до 5 лет
5	15 000 - 300 000 руб.	10 000 - 300 000 руб.	30 000 - 300 000 руб.	от 100 000 руб.
1	Автокредитование физических лиц			
2	13% - 16%	13% - 16%	14% - 16%	10,4% - 17,7%
3	Граждане РФ, от 25 до 65 лет	Граждане РФ, от 20 до 65 лет	Граждане РФ, от 21 года	Граждане РФ, от 21 года
4	1 мес. - 5 лет	до 7 лет	до 5 лет	до 5 лет
5	70% - 100% от стоимости автомобиля	20% - 85% от стоимости автомобиля	50 000 - 2 000 000 руб.	Зависит от стоимости автомобиля
2	13% - 15%	14,5% - 15%	10% - 18%	16%
3	Граждане РФ, от 25 до 65 лет	Граждане РФ, от 20 до 65 лет	Граждане РФ, от 21 года	Граждане РФ, от 21 года
4	3 - 30 лет	до 20 лет	3 - 10 лет	до 10 лет
5	max 4 000 000 руб.	20% - 100% от стоимости имущества	от 100 000 руб.	Зависит от платежеспособности заемщика

Критерии сравнения в анализируемой таблице:

- 1 – вид кредитования; 4 – срок кредитования;  
 2 – процентная ставка; 5 – сумма кредита.  
 3 – условия к заемщикам;

Исследуя данные таблицы 8, можно сказать, что условия кредитования региональных банков существенно отличаются. Кроме того, сравнительный анализ позволил выявить основных конкурентов по условиям предоставления кредитов физическим лицам. В первую очередь, это ПАО Банк АВБ, который предлагает широкую линейку продуктов, а также сформировал репутацию надежного и стабильного банка, т.к. является одним из старейших банков г. Тольятти. Следует отметить, что проведенный сравнительный анализ позволяет сделать лишь предварительные выводы о состоянии банка.

Для более подробной оценки проведем анализ кредитного портфеля, его структуры, динамики, а также некоторых абсолютных и относительных показателей

Для исследования динамики кредитного портфеля рассмотрим объемы кредитного портфеля ПАО «СБЕРБАНК» за анализируемые периоды (2013, 2014 и 2015 года), а также ряд необходимых показателей.

Таблица 9 - Динамика кредитного портфеля ПАО «СБЕРБАНК»

Показатели	Год			Абсолютное отклонение	
	2013	2014	2015	2013/2014 тыс.руб.	2014/2015 тыс.руб.
Объем кредитного портфеля (тыс. руб)	321951	1439197	2570200	1117246	1131003
Совокупные активы (валюта баланса)	512487	1989081	5195969	1476594	3206888
Доля кредитного портфеля в совокупных активах, %	62,82%	72,35%	49,47%	9,53%	-22,89%
Доля кредитного портфеля в работающих активах, %	76,61%	85,12%	57,52%	8,51%	-27,61%

Растущая динамика объемов кредитного портфеля (на 1,12 млрд. рублей в 2014 году и на 1,13 млрд. рублей в 2015 году) в абсолютном выражении свидетельствует о расширении сектора кредитного рынка, на котором оперирует данный банк.

Рост доли (в 2014 году на 9,54% по сравнению с предыдущим годом) свидетельствует о повышении значимости кредитной деятельности для банка, и вместе с тем, о вероятности роста кредитных рисков.

Доля кредитного портфеля в работающих активах позволяет сделать вывод о том, насколько кредитный портфель превалирует в работающих активах. Рост данного показателя (на 8,51% в 2014 году по сравнению с 2013 годом) позволяет сделать заключение о том, что более высокая доходность данных активов вынуждает банк обходить прочие виды размещения, и осуществлять свою деятельность в основном на кредитном рынке.

Однако можно проследить снижение доли кредитного портфеля в совокупных и работающих активах в 2015 году по сравнению с 2014 и 2013 годами. Это показывает, что банк наращивает активы не только за счет увеличения кредитных сделок, но и привлекая активы другими способами (увеличение количества вкладов, вложений в ценные бумаги).

После анализа общей динамики кредитного портфеля необходимо проследить его структуру. В таблице 10 представлено соотношение кредитования физических и юридических лиц в ПАО «СБЕРБАНК».

Таблица 10 - Структура кредитного портфеля ПАО «СБЕРБАНК»

Показатель	2013	Удельный вес, %	2014	Удельный вес, %	2015	Удельный вес, %
Кредиты физическим лицам, тыс.руб	159654	49,60%	297280	20,66%	371977	14,47%
Кредиты предприятиям и организациям, тыс.руб	162297	50,40%	1141917	79,34%	2198223	85,53%
Кредитный портфель, тыс.руб	321951	100%	1439197	100%	2570200	100%

По данным таблицы 10 можно сказать, что на протяжении всего исследуемого периода происходит увеличение доли кредитования юридических лиц. В 2013 году доля кредитования физических лиц и предприятий и организаций в кредитном портфеле была примерно одинаковой (49,6% и 50,4%), однако в 2014 и 2015 годах произошло резкое увеличение доли кредитования юридических лиц (79,34% и 85,53% соответственно) Для более подробного анализа обратимся к таблице 11.

Таблица 11 - Абсолютные изменения кредитного портфеля ПАО «СБЕРБАНК»

Показатель	Годы			Отклонение	
	2013	2014	2015	2013/2014	2014/2015
Кредиты физическим лицам, тыс.руб	159654	297280	371977	137626	74697
Кредиты предприятиям и организациям, тыс.руб	162297	1141917	2198223	979620	1056306
Кредитный портфель, тыс.руб	321951	1439197	2570200	1117246	1131003

По данным таблицы 11 можно наблюдать увеличение кредитов юридических лиц на 979 млн рублей и почти 1 млрд рублей в 2014 и 2015 годах соответственно. Сумма предоставленных физическим лицам кредитов тоже увеличилась (на 137 млн рублей в 2014 году и 74 млн рублей в 2015 году).

После анализа общего кредитного портфеля ПАО «СБЕРБАНК» обратимся непосредственно к потребительскому кредитованию. Для более подробного исследования кредитования физических лиц, необходимо проанализировать их структуру.

Таблица 12 - Структура кредитов физических лиц ПАО «СБЕРБАНК» за 2013-2015 г.г.

Вид кредитования	Года			Отклонение	
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014
Ипотечное кредитование	39913,5	154586	223186,2	114672,5	68600,2
% к сумме потреб. кредитов	25,00%	52,00%	60,00%	27,00%	8,00%

Продолжение таблицы 12

Потребительские кредиты	63861,6	56483,2	92994,25	-7378,4	36511,05
% к сумме потреб. кредитов	40,00%	19,00%	25,00%	-21,00%	6,00%
Автокредитование	55878,9	86211,2	55796,55	30332,3	-30414,65
% к сумме потреб. кредитов	35,00%	29,00%	15,00%	-6,00%	-14,00%
Сумма кредитов физ. лицам	159654	297280,4	371977	137626,4	74696,6

По данным таблицы 12 наблюдается рост по всем видам кредита. Наибольшую долю в кредитовании физических лиц на данный момент составляет ипотека - относительное изменение с 2013 по 2015 год составило 183 272 тыс. руб. (прирост за 2 года более 450%). Рост кредитов на потребительские нужды не столь резкий (29133 тыс. руб. за период). Так же наблюдается небольшое снижение автокредитования в 2015 году по сравнению с предыдущими годами (снизились на 82, 4 тыс. руб.).

Пропорциональный рост всех видов кредита обусловлен увеличением работающих активов банка, снижением процентной ставки кредитования, а так же открытием банком новых филиалов, активной работой по привлечению новых клиентов.

Отдельное внимание стоит обратить на рост ипотечного кредитования. С 2014 года ПАО «СБЕРБАНК» работает совместно с АИЖК. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) - это федеральное агентство, созданное в форме открытого акционерного общества со 100% государственным капиталом. Агентство создано 5 сентября 1997 года Правительством Российской Федерации.

Деятельность агентства направлена на обеспечение ликвидности российских коммерческих банков, предоставляющих долгосрочные жилищные кредиты населению, за счет покупки прав требований по таким кредитам на средства, привлекаемые путем размещения облигаций Агентства на фондовом рынке.

Совместная работа ПАО «СБЕРБАНК» и АИЖК обеспечивает увеличение объемов и привлекательности ипотечных кредитов в банке, так как главная задача Агентства заключается в реализации государственной

политики по повышению доступности жилья для населения России. Ипотека по системе АИЖК выгодна как банку (обеспечение ликвидности долгосрочных кредитов за счет средств агентства), так и заемщикам (кредитование осуществляется по стандартам на льготной основе, направлено на создание равных возможностей для получения ипотечных кредитов (займов) всеми гражданами России).

На рисунке 6 более наглядно показана структура кредитов физических лиц.

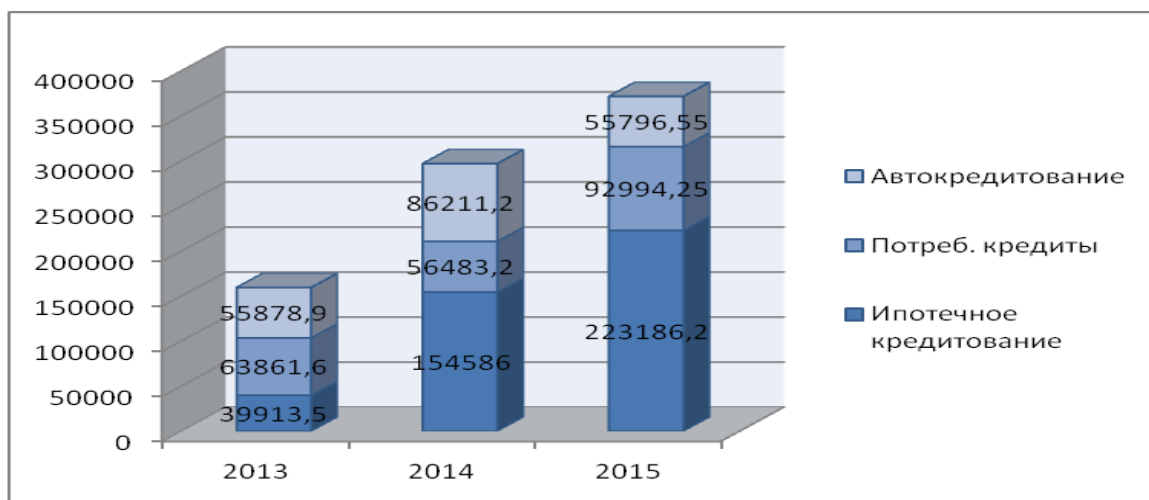


Рисунок 6 - Структура кредитов физических лиц ПАО «СБЕРБАНК» за 2013-2015

На рисунке 6 мы наблюдаем значительное изменение в структуре кредитного портфеля физических лиц, и, как уже было сказано, резкое увеличение доли ипотечного кредитования и небольшое снижение доли автокредитования.

Для более глубокого исследования кредитного портфеля физических лиц банка необходимо провести анализ по степени срочности. Анализ кредитного портфеля физических лиц по степени срочности следует проводить с использованием таблицы 13.

Таблица 13 - Анализ кредитного портфеля физических лиц ПАО «СБЕРБАНК» по степени срочности

Срок размещения	Годы			Абсолютное отклонение		Относительное отклонение	
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014	2014/2013	2015/2014
До востребования и овердрафт	2577	410	997	-2167	587	-84,09%	143,17%
до 30 дней	-	750	850	750	100	-	13,33%
от 31 - 90 дней	-	3516	-	3516	-3516	-	-100,00%
от 91 - 180 дней	5370	10406	36	5036	-10370	93,78%	-99,65%
от 181 - 1 года	10712	24550	64131	13838	39581	129,18%	161,23%
от 1 - 3 лет	71885	78452	78594	6567	142	9,14%	0,18%
свыше 3 лет	51465	162963	201579	111498	38616	216,65%	23,70%

Как видно из таблицы 13 по кредитам, выданным физическим лицам наблюдается рост, как в абсолютном, так и в относительном значении. Отрицательная динамика наблюдается только по кредитам, выданным на срок от 31-90 дней (-3516 тыс. руб.) и на срок 91-180 дней (-10370 тыс. руб.). Сумма кредитов от 181 дней до 1 года 2013г-2015г. выросла на 53419 тыс.руб., рост составил почти 600%, от 1 до 3 лет выросли на 6567 тыс. руб. и 142 тыс. руб. в 2014 и 2015 годах соответственно. Рост суммы кредитов на срок свыше 3 лет составил 150 114 тыс.руб. (почти 400%). В кредитах выданных физическим лицам в 2013 году наибольшую долю занимают кредиты от 1-3 лет. Они составили 71885 тыс. руб., что составляет 50,6% от всех выданных кредитов физическим лицам. Большой объем кредитов на срок от 1 до 3 лет обусловлен высоким спросом на автокредитование (что подтверждает рассмотренный выше анализ структуры кредитного портфеля физических лиц). Но основной причиной увеличения долгосрочного кредитования явилось заключение договора о совместной деятельности банка с АИЖК, что позволило увеличить объем данного вида кредитования почти на 230%. При этом банк сократил выдачу краткосрочных кредитов (сроком до 90 дней и с 91 до 180 дней).



Таблица 14- Динамика количества заемщиков и средней суммы ссуды

	2013 год			2014 год			2015 год		
	кол-во	тыс. руб.	средняя сумма ссуды, тыс. руб.	кол-во	тыс. руб.	средняя сумма ссуды, тыс. руб.	кол-во	тыс. руб.	средняя сумма ссуды, тыс. руб.
1	575	159654	277,66	639	297280,4	465,23	748	371977	497,30
2	326	63861,6	195,89	264	56483,2	213,95	408	92994,25	227,93
3	217	55878,9	257,51	263	86211,2	327,80	213	55796,55	261,96
4	32	39913,5	1247,30	112	154586	1380,23	127	223186,2	1757,37

Значения строк в анализируемой таблице:

- 1 – кредиты физическим лицам (всего);
- 2 – кредиты на потребительские нужды;
- 3 – автокредитование;
- 4 – ипотечное кредитование.

Анализ, проведенный в таблице 14, позволяет определить, что наиболее существенный рост количества заемщиков наблюдается в сегменте потребительских кредитов, а наиболее существенный рост средней суммы ссуды отмечен по ипотечным кредитам. Можно наблюдать небольшое снижение количества взятых автомобильных кредитов в 2015 году по сравнению с 2014 годом, и, так же, снижение средней суммы ссуды.

Для более наглядного представления динамики изменения средней суммы ссуды рассмотрим рисунок 7.

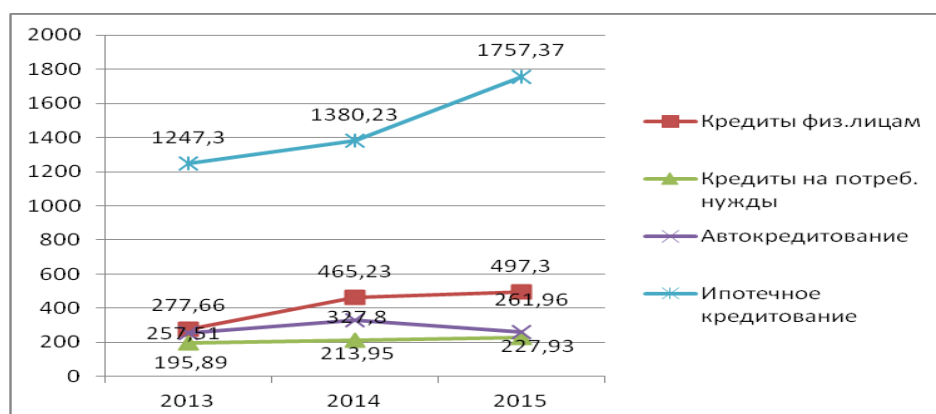


Рисунок 7 - Графики средних сумм ссуд по различным видам кредитования в ПАО «СБЕРБАНК»

На рисунке 7 хорошо видно, что средняя сумма ипотечных кредитов намного больше сумм по остальным видам кредитования и имеет положительную динамику на протяжении всего периода. Что касается других видов кредитов, то они относительно стабильны: средняя сумма кредитов на потребительские нужды почти не изменилась за последние три года; автокредитование подверглось снижению. Для более детального анализа изменений динамики средних сумм ссуд обратимся к таблице 15.

Таблица 15 - Темпы роста размера ссуд в ПАО «СБЕРБАНК»

	Темпы роста					
	2014 - 2013			2015 - 2014		
	шт.	тыс. руб.	средняя сумма ссуды, тыс. руб.	шт.	тыс. руб.	средняя сумма ссуды, тыс. руб.
1	64	297002,74	4640,67	109	74696,60	685,29
2	-62	56287,31	-907,86	144	36511,05	253,55
3	46	85953,69	1868,56	-50	-30414,65	608,29
4	80	153338,70	1916,73	15	68600,20	4573,35

Анализируя таблицу 15, следует отметить существенное опережение темпов роста количества заемщиков над темпами роста средней суммы ссуды, что является одним из факторов снижения кредитных рисков банка, поскольку свидетельствует о снижении концентрации риска и диверсификации кредитного портфеля.

В продолжение качественного анализа кредитного портфеля физических лиц необходимой является оценка его доходности, что позволит при сравнении со стоимостью привлечения средств клиентов рассчитать приблизительную эффективность банковских операций. Расчет доходности банковских операций можно осуществить с использованием таблицы 16.

Таблица 16 - Средняя стоимость кредита физическим лицам в ПАО «СБЕРБАНК»

Показатели	Периоды			Изменение	
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014
1. Остаток ссудной задолженности физических лиц	159654	297280	371977	137626	74697
2. Остаток просроченной задолженности	17645	16233	25790	-1412	9557
3. Среднегодовой остаток ссудной задолженности	177299	313513	397767	136214	84254
4. Процентные доходы по кредитам населению	16570	35061	51354	18491	16293
6. Средняя стоимость кредита	9,35%	11,18%	12,91%	1,84%	1,73%

По данным таблицы 16 видно, что на протяжении всего периода средняя стоимость кредита увеличивается. Причиной этому послужило увеличение остатка ссудной задолженности физических лиц. Процентные доходы банка по кредитам населению выросли за последние три года в 3 раза, что обусловлено ростом кредитного портфеля банка, а так же увеличением средних сумм ссуд.

Расчет средней стоимости привлеченных средств проводится в таблице 17.

Таблица 17- Средняя стоимость привлеченных средств ПАО «СБЕРБАНК»

Показатели	Периоды			Изменение	
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014
1. Остаток привлеченных средств на счетах клиентов и другие платные пассивы	253114	1316990	2535916	1063876	1218926
2. Процентные расходы по привлеченным средствам клиентов	23150	60666	179433	37516	118767
3. Средняя стоимость депозитных инструментов	9,15%	4,61%	7,08%	-4,54%	2,47%

Стоимость привлеченных денежных ресурсов в 2014 году незначительно снизилась по сравнению с предыдущим годом, что обусловлено, главным образом, снижением объема привлеченных ресурсов и увеличением процентных расходов почти в 3 раза. Но в 2015 году можно

проследить увеличение средней стоимости депозитных инструментов, так же, как и остатка привлеченных средств. Процентные расходы в 2015 году опять увеличились почти в 3 раза, что послужило результатом увеличения долгосрочных вкладов с высокими процентами.

Сравнение стоимости кредитных и депозитных ресурсов и расчет эффективности проводимых кредитных операций приведено в таблице 18.

Таблица 18 - Расчет эффективности кредитных операции ПАО «СБЕРБАНК»

Показатели	Периоды			Изменение	
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014
1. Остаток ссудной задолженности физических лиц	159 654	297 280	371977	137 626	74 697
2. Средняя стоимость кредита	9,35%	11,18%	12,91%	1,84%	1,73%
3. Средняя стоимость депозитных инструментов	9,15%	4,61%	7,08%	-4,54%	2,47%
4. Процентный разрыв	0,20%	6,58%	5,83%	6,38%	-0,74%
5. Процентные доходы по кредитам населению	16570	35061	51354	18491	16293
6. Процентные расходы по привлеченным средствам клиентов	23150	60666	179433	37516	118767
7. Процентная прибыль, тыс. руб.	-6580	-25605	-128079	-19025	-102474
8. Рентабельность кредитных продуктов для населения, %	-4,12%	-8,61%	-34,43%	-4,49%	-25,82%

По данным таблицы 18 можно сделать следующие выводы. Процентная маржа составляет в 2013 году 0,20%, в 2014 году – 6,58% и в 2015 году – 5,83%. Таким образом, процентный разрыв по стоимости привлеченных и размещенных средств населения увеличился почти в 5 раз. Вместе с тем, абсолютная разница между процентными доходами и расходами тоже растет. Снижение относительных показателей доходности и рентабельности кредитных вложений объясняется резким ростом объемов размещенных ресурсов, темпы прироста которых значительно превышают темпы прироста объемов процентных доходов.

Подводя итоги анализа структуры и динамики потребительских кредитов в ПАО «СБЕРБАНК», необходимо отметить, что на протяжении анализируемого периода кредитный портфель физических лиц банка увеличился почти в 2,5 раза, что говорит о росте активов банка и увеличении

его потенциала. Наблюдается рост процентных доходов по кредитам населению, что хорошо сказывается на повышении рентабельности кредитной продукции банка. В общем, можно оценить кредитный портфель банка как динамично развивающийся, банк расширяется, набирает обороты в конкурентоспособности и скоро займет стабильную высокую позицию в регионе.

### 2.3 Оценка рисков кредитования физических лиц в ПАО «СБЕРБАНК»

Кроме анализа структуры и динамики потребительских кредитов, для более глубокого изучения кредитования физических лиц в банке необходимо провести оценку рискованности кредитных операций и достаточности резервов на возможные потери.

Анализ начнем с динамики объема и структуры просроченной задолженности заемщиков. Показатель просроченной задолженности является одним из важных индикаторов качества кредитного портфеля, поэтому рассмотрим структуру просроченной задолженности по кредитному портфелю ПАО «СБЕРБАНК» в целом в таблице 19.

Таблица 19- Структура задолженности по кредитам ПАО «СБЕРБАНК» за 2013 – 2015 г.г.

Показатель	2013 год	Удельный вес, %	2014 год	Удельный вес, %	2015 год	Удельный вес, %
Задолженность физ. лиц	17645	86,41%	16233	84,73%	25790	38,60%
Задолженность юр. лиц	2774	13,59%	2926	15,27%	41026	61,40%
Итого задолженность	20419	100%	19159	100%	66816	100%

Более наглядно изменение структуры задолженности за период можно рассмотреть на рисунке 8.

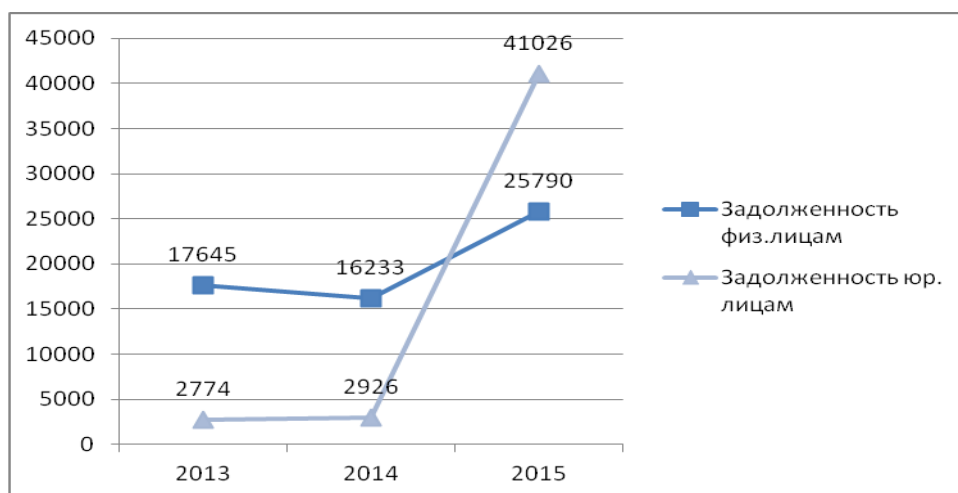


Рисунок 8 - Структура задолженности по кредитам ПАО «СБЕРБАНК»

По данным таблицы можно сказать, что общая величина задолженности увеличилась в 2015 году по сравнению с 2013 годом на 46 397 тыс.руб. (причем величина задолженности в 2014 году незначительно снизилась). В относительном соотношении величина задолженности юридических лиц выросла на 38100 тыс.руб., что обусловлено большим увеличением размера суммы кредитования юридических лиц. В сравнении с ростом задолженности юридических лиц, задолженность физических лиц увеличивается не столь резко (8 145 тыс.руб. за период) В процентном соотношении величина задолженности физических лиц намного снизилась, что связано с увеличением доли кредитования юридических лиц в общем кредитном портфеле банка.

Основные показатели, характеризующие рискованность осуществления кредитных операций в розничном секторе представлены в таблице 20.

Таблица 20 - Показатели, характеризующие рискованность осуществления кредитных операций в розничном сектор

№ п/п	Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	Изменение, тыс. руб	Темпы роста, %
1	Ссудная задолженность физ. лиц.	297280	371977	74697	125,13%
2	Просроченная задолженность физ. лиц	16233	25790	9557	158,87%
3	Доходы по кредитным операциям физ.лиц	35061	51354	16293	146,47%
4	Резервы на возможные потери по ссудам	8640	16172	7532	187,18%

Продолжение таблицы 20

5	Потери по ссудам	19798	10230	-9568	51,67%
6	Объем списаний по ссудам за счет резерва	19793	10230	-9563	51,68%
7	Коэффициент покрытия кредитного портфеля резервами	2,91	4,35		

Данные таблицы свидетельствуют о следующем:

Ссудная задолженность физических лиц (кредитный портфель физических лиц) возросла на 125,13%, что свидетельствует о увеличении банком сектора рынка и активности на рынке кредитования населения.

Однако, кредитный портфель физических лиц в ПАО «СБЕРБАНК» за данный промежуток времени увеличился почти в 1,3 раза, поэтому следует отметить, что столь высокий рост просроченной задолженности пропорционален росту кредитного портфеля и не вызывает опасений.

Коэффициент покрытия составляет незначительную величину, увеличившись за один год примерно на 1,4 процентных пункта с 2,91% в 2014 году до 4,35% в 2015 году.

Положительная оценка следует из фактов уменьшения величины потерь по ссудам и списаний по ссудам, за исследуемый период потери уменьшились на 51,6%.

Анализ видов обеспечения возвратности кредитов следует проводить с использованием таблицы 21.

Таблица 21- Классификация видов обеспечения ПАО «СБЕРБАНК»

Вид обеспечения	2013г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение			
				абсолютное		относительное	
				2014/2013	2015/2014	2014/2013	2015/2014
Залог	440380	2172489	3348741	1732109	1176252	4,93	1,54
Поручительство	20934	23321	25110	2387	1789	1,11	1,08
Итого	461314	2195810	3373851	1734496	1178041	4,76	1,54

По таблице 21 можно сделать вывод о постепенном росте сумм по такому виду обеспечения, как поручительство, и о резком росте залоговых обязательств. Так, общая сумма обеспечения на 2013 год составила 461 314 тыс. руб., из них 440380 тыс. руб. приходилась на залог и 20934 тыс. руб. на

поручительство. Высокий удельный вес залогов в общем объеме обеспечения обусловлен тем, что удовлетворение требований, обеспеченных залогом, не зависит от финансового положения должника.

Важным моментом в анализе качества обеспечения является оценка его достаточности для осуществления кредитного вложения. Стоимость залога должна быть достаточна для компенсации банку основной суммы долга, всех процентов в соответствии с договором, а также возможных издержек, связанных с реализацией залоговых прав. Для оценки достаточности обеспечения используют коэффициент обеспечения.

Таблица 22 - Расчет достаточности обеспечения по кредитам в ПАО «СБЕРБАНК»

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год
Кредитный портфель	321951	1439197	2570200
Обеспечение	461314	2195810	3373851
Коэффициент обеспечения	1,43	1,53	1,31

Проанализировав таблицу 22, можно сказать, что на протяжении всего исследуемого периода коэффициент обеспечения больше единицы, что с положительной стороны описывает банк и обеспеченность его кредитов. Однако в 2015 году, по сравнению с 2013 годом, произошло небольшое снижение коэффициента обеспечения на 0,12 пункта, при этом коэффициент все равно остался больше единицы.

Более наглядно пропорциональный рост обеспечения и кредитного портфеля за период 2013-2015 г.г. можно пронаблюдать на рисунке 9.



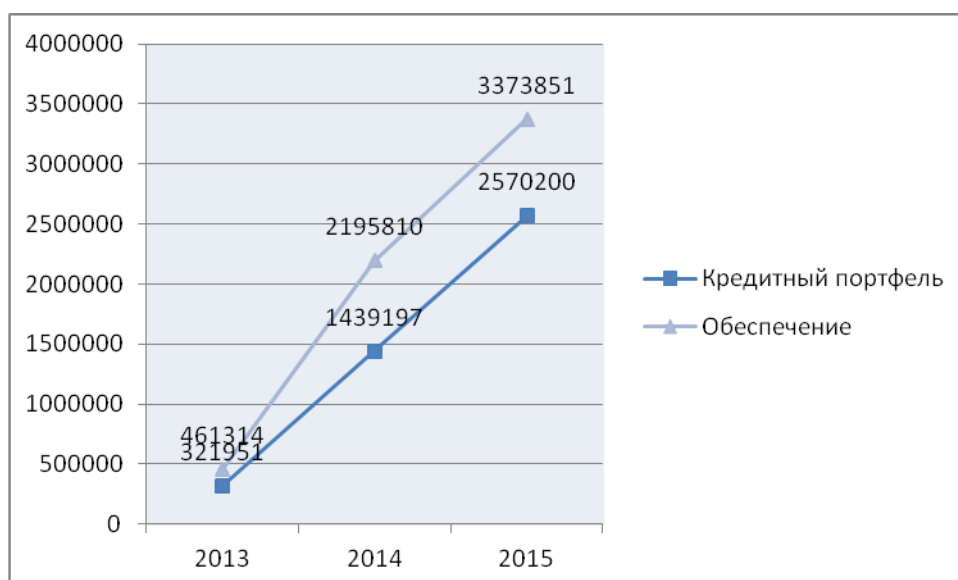


Рисунок 9 - Рост достаточности обеспечения по кредитам в ПАО «СБЕРБАНК»

В таблице 23 рассмотрим коэффициенты, характеризующие достаточность резервов банка на покрытие убытков по невозвращенным кредитам физических лиц.

Таблица 23- Коэффициенты достаточности резервов ПАО «СБЕРБАНК»

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год
Резервы на убытки по кредитам (фактически созданные), тыс. руб.	1 613	8640	16172
Резервы на убытки по кредитам (расчетные), тыс. руб.	1 613	8640	16172
Кредитные вложения (всего), тыс. руб.	159654	297280	371977
Уровень резерва на покрытие убытков, %	100	100	100
Степень достаточности резервов, %	1,01	2,91	4,35

Уровень резерва на покрытие убытков характеризует полноту создания специального резерва на покрытие возможных убытков по кредитам, его оптимальное значение составляет 100%. На протяжении всех трех лет банк придерживался оптимального значения по данному коэффициенту.

Коэффициент степени достаточности резервов свидетельствует о степени достаточности резервов банка в случае непогашения кредитов. Учитывая оптимальное значение для данного коэффициента, которое составляет 0,9 – 5%, можно отметить, что на протяжении всего исследуемого

периода показатели банка находились в пределах оптимального значения. При формировании оценки уровня кредитного риска с использованием показателей РВПС необходимо рассчитать коэффициент опережения ( $K_o$ ), который позволит выяснить причины его роста.

Таблица 24 - Расчет коэффициента опережения

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	Темпы роста	$K_o$
Общий объем кредитов, тыс. руб.	321951	1439197	2570200	798%	
Сумма РВПС, тыс. руб.	17 311	54625	146178	844%	0,95

Как показал расчет, коэффициент опережения меньше 1, что негативно оценивает деятельность банка. Темпы роста резервов на возможные потери по ссудам выше темпов роста кредитного портфеля, что говорит о снижении финансового состояния заемщиков и необходимости увеличивать резервы для страхования от возможных потерь, связанных с неплатежеспособностью клиентов. Однако коэффициент опережения не на много меньше единицы ( $K_o = 0,95$ ), значит ситуация в банке улучшается.

Далее необходимо произвести расчет коэффициентов, позволяющих определить, насколько рискованной является деятельность банка. К ним относятся коэффициент риска (отношение разности величины кредитного портфеля и РВПС к величине кредитного портфеля) и коэффициент проблемности кредитов (отношение остатка просроченной задолженности к величине кредитного портфеля).

Таблица 25 - Коэффициенты кредитного риска ПАО «СБЕРБАНК»

Коэффициент	Значение				Соответствие оптимальному
	Фактическое			Оптимальное	
	2013г.	2014г.	2015г.		
Коэффициент риска	0,95	0,96	0,94	→1	Соответствует
Коэффициент проблемности	6,34	1,33	2,60	≤10	Соответствует

Исходя из данных таблицы 26, коэффициенты кредитного риска находятся в пределах допустимых границ. С точки зрения возвратности качество кредитного портфеля наиболее ближе к оптимальному в 2014 году – это показывает коэффициент риска, равный 0,96. Наименьший коэффициент проблемности кредитов наблюдается в 2014 году (1,33), наибольший (6,34) – в 2013 году, что свидетельствует об уменьшении доли проблемных кредитов в общей сумме задолженности, однако в целом структура кредитного портфеля не превышает допустимый уровень проблемности кредитов.

Рассмотрим нормативы кредитных рисков на 01.01.2013 года в соответствии с Инструкцией Банка России от 03.12.2012 N 139-И «Об обязательных нормативах банков», а именно:

- максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6);
- максимальный размер крупных кредитных рисков (Н7);
- максимальный размер кредитного риска на одного акционера (Н9.1);
- максимальный размер кредитов, займов, предоставленных своим инсайдерам, а также гарантий и поручительств, выданных в их пользу (Н10.1).

Данные по показателям нормативов ликвидности получены из формы № 0409135 «Информация об обязательных нормативах и о других показателях деятельности кредитной организации» [сайт] и представлены в таблице 27.

Таблица 26- Нормативы кредитных рисков ПАО «СБЕРБАНК»

Показатель	Значение		Соответствие оптимальному
	Фактическое	Оптимальное	
Н6, %	15,25	≤ 25%	Соответствует
Н7, %	442,8	≤ 800%	Соответствует
Н9.1, %	0	≤ 50%	Соответствует
Н10.1, %	1,8	≤ 3%	Соответствует

Таблица 26 показывает, что нормативные значения ПАО «Сбербанк» находятся в границах допустимых значений. Из выше сказанного делаем вывод, что у ПАО «Сбербанк» низкий уровень кредитного риска на данный момент. После осуществленного в данном пункте анализа риска кредитования физических лиц, можно сделать вывод о том, что определяющим фактором роста риска является финансовое состояние клиента. Отсюда становится понятным, что вопросу анализа платежеспособности клиента необходимо уделить не меньше внимания, чем анализу самой кредитной деятельности банка.

### 3 Рекомендации по совершенствованию потребительских кредитов в ПАО «СБЕРБАНК»

#### 3.1 Мероприятия по совершенствованию потребительских кредитов в ПАО «СБЕРБАНК»

Основными целями банковской политики является поддержание оптимальных соотношений между кредитами, депозитами и другими обязательствами и собственным капиталом. Хорошо отработанная и продуманная кредитная политика способствует повышению качества кредитов. Цели кредитной политики должны охватывать определенные элементы правового регулирования, доступность средств, степень допустимого риска, баланс кредитного портфеля и структуру обязательств по срокам.

Говоря о совершенствовании системы потребительского кредитования для ПАО «СБЕРБАНК», необходимо уделить внимание методике анализа кредитоспособности заемщика.

Система анализа кредитоспособности индивидуальных заемщиков состоит из:

- анализа платежеспособности заемщика;
- оценки обеспечения:
  - анализа платежеспособности поручителей;
  - оценки заложенного имущества.

В результате исследования по данному вопросу были выявлены две основных проблемы, тормозящих развитие банковского кредитования клиентов ПАО «СБЕРБАНК»:

1. Ограниченность информации о клиенте: отсутствие кредитной истории у большинства граждан России.
2. Отсутствие индивидуального подхода к каждому клиенту:

а) в зависимости от величины чистого дохода клиента используются уменьшающие коэффициенты, но этого недостаточно, чтобы точно оценить расходы на текущее потребление каждого из клиентов;

б) намного занижаются финансовые возможности клиентов, особенно пенсионеров. Большинство пенсионеров работают не официально и доход подтвердить не могут. При расчете суммы кредита к выдаче представителю этой категории заемщиков их неофициальный доход и величина сбережений не учитываются. Поэтому пенсионерам не приходится рассчитывать на богатое предложение банка.

Анализ практики кредитования ПАО «СБЕРБАНК» различных сфер жизнедеятельности показал, что в части кредитования растущих потребностей населения есть еще много скрытых резервов.

Так, в банке уделяется недостаточное внимание молодому сегменту рынка, то есть лицам от 21 до 26 лет.

В связи с этим предлагается внедрять на рынке банковских услуг такие кредиты, которые могут заинтересовать молодое население. Одной из главных статей затрат молодого населения на данный момент являются расходы на образование. Именно поэтому ПАО «СБЕРБАНК» предлагается введение такого нового банковского продукта, как «Образовательный кредит». Актуальность внедрения, а также экономическая эффективность и рентабельность данного продукта представлена в пункте 3.2 данной работы.

Для ПАО «СБЕРБАНК» необходимо также:

- кредитовать большее число клиентов, но в небольших суммах (в целях сокращения кредитных рисков);
- рассмотреть возможность заняться экспресс-кредитованием в торговых сетях;
- проводить постоянный анализ предлагаемых на рынке банковских услуг продуктов и внедрять наиболее актуальные и доходные для обеспечения конкурентоспособности банка.

После проведенного анализа капитала и кредитного портфеля банка можно однозначно сказать, что банк развивается динамично, и для сохранения и увеличения темпов роста необходим постоянный анализ как внешней среды, экономической ситуации в стране, положения конкурентов, так и внутренних показателей банковской деятельности.

Важно помнить, что финансовое положение не может быть охарактеризовано каким-то одним показателем, поэтому решения о заключении кредитного договора осуществляется в условиях многокритериальной задачи.

### 3.2 Экономическая эффективность внедрения мероприятий по совершенствованию потребительских кредитов в ПАО «СБЕРБАНК»

На основании предложенных мероприятий по совершенствованию потребительских кредитов в ПАО «СБЕРБАНК», рассчитаем экономическую эффективность введения такого нового банковского продукта, как «Образовательный кредит».

Необходимо рассмотреть предполагаемые условия предоставления, процентную ставку и прочие параметры нового продукта кредитования, а также проанализировать, как введение данного продукта отразится на финансовом состоянии банка.

Для начала необходимо проанализировать актуальность предложенного банковского продукта «Образовательный кредит» в условиях города Тольятти.

Город Тольятти является самым крупным городом России, не являющимся столицей субъекта Федерации. Население города составляет примерно 750 000 человек. По данным Госкомстата на 143 миллиона человек населения Российской Федерации приходится примерно 30 миллионов человек в возрасте от 17 до 30 лет. Именно данные возрастные рамки попадают под категорию потенциальных студентов учебных заведений. Таким образом, потенциальные студенты на территории РФ составляют 21%

от общей численности населения. Ориентируясь на данное процентное соотношение, можно определить, что в Тольятти потенциальных студентов 157 000 человек.

Система профессионального образования Тольятти представлена рядом образовательных учреждений различного уровня и профиля подготовки. В Тольятти действует ряд высших учебных заведений разного типа и направлений, а также много филиалов Самарских, Московских и Санкт-Петербургских учебных заведений. В общей сложности в городе работает 20 учреждений высшего профессионального образования и 18 среднего и начального профессионального образования. Полный список учебных заведений города представлен в приложении номер.

По данным статистики Тольятти [сайт svstlt] численность студентов и обучающихся в учреждениях профобразования на 2015 год составила 49 015 чел., из них: высшее профессиональное образование получают 34 314 чел, среднее профессиональное образование – 10 771 чел., начальное профессиональное образование – 2 357 чел.

В итоге можно сказать, что на данный момент в городе Тольятти примерно 157 000 потенциальных студентов, 35 000 из них на данный момент уже являются обучающимися в учреждениях профобразования. Таким образом, целевая аудитория предложенного нового банковского продукта составляет приблизительно 120 000 человек. Стоит учесть также, что данная цифра отражает потенциально заинтересованных пользователей кредита, а официальными заемщиками, скорее всего, будут родители и опекуны обучающихся.

После анализа актуальности введения образовательного кредита необходимо более подробно остановиться на условиях его предоставления.

Формой предоставления денежных средств являются:

1) единовременная выдача кредита (для обучения, продолжительностью от трех месяцев до двух лет – в этом случае можно вносить плату за весь срок обучения единовременно);



2) кредитная линия под лимит выдачи (для обучения, продолжительностью более двух лет). Предоставляется ежегодными траншами, сумма транша определяется исходя из стоимости годового обучения.

Заемщиками могут выступать граждане Российской Федерации в возрасте от 18 до 65 лет (на момент окончания срока действия кредитного договора).

Срок предоставления кредита – от шести месяцев до шести лет (срок определяется индивидуально, в зависимости от суммы кредита и срока обучения).

Годовая процентная ставка определяется индивидуально, в зависимости от суммы кредита, обеспечения и срока обучения. Минимальная процентная ставка - 11% годовых, максимальная - 16% годовых. Стоит учесть, что даже при ставке, превышающей ставку рефинансирования всего на 1% (т.е. 8,25% + 1%), банк уже будет иметь прибыль, но необходимо обратить внимание на кредитные риски и возможность задержек выплат.

Ежемесячный платеж (аннуитетный, либо дифференцированный) устанавливается кредитным комитетом на индивидуальных условиях. Осуществляется оплата в сумму основного долга, также оплата процентов в срок, не позднее определенной даты, также установленной в индивидуальном порядке.

Ограничение по абсолютному значению размера кредитного лимита – 500 000 рублей (возможно предоставление большей суммы, но на строго индивидуальной основе, по решению кредитного комитета).

Обеспечение может быть представлено залогом собственности – недвижимость, земельный участок, транспортное средство (стоимость залога также определяется индивидуально, в зависимости от суммы кредита и срока).

Вместо обеспечения можно выбрать поручительство физического лица.

Перечень необходимых документов:

- паспорт, заверенная копия;
- справка о доходах за последние шесть месяцев (по форме 2НДФЛ, либо установленной банком форме);
- копия трудовой книжки;
- документы, удостоверяющие личность обучающегося (паспорт, свидетельство о рождении);
- документ, удостоверяющий прямую связь с обучающимся (свидетельство о рождении, свидетельство об опекунстве);
- при оформлении поручительства – документы, удостоверяющие личность поручителя, справка о доходах поручителя, копия трудовой книжки;
- при оформлении залога – документы, подтверждающие наличие в собственности имущества;
- копия лицензии, свидетельства о государственной аккредитации образовательного учреждения;
- договор о предоставлении образовательных услуг;
- справка об обучении.

После подробного описания условий предоставления кредита необходимо рассчитать его примерную экономическую эффективность.

К примеру, новый банковский продукт «Образовательный кредит» приобретут 100 человек. Суммы, сроки и процентные ставки возьмем разные. В таблице 28 сформируем приблизительную структуру выданных образовательных кредитов для упрощения дальнейших расчетов.

Количество выданных кредитов брали ориентировочное, свободное.

Таблица 27 -Приблизительная структура выданных образовательных кредитов.

Сумма кредитования, руб.	Процентная ставка, %	Срок кредитования	Количество выданных кредитов
50 000	11,5	До 1 года	2
	13,5		2
	15,5		5
100 000	11,5	До двух лет	3
	13,5		1
	15,5		3
200 000	11,5	До трех лет	7
	13,5		5
	15,5		8
250 000	11,5	До трех лет	7
	13,5		10
	15,5		10
300 000	11,5	До пяти лет	5
	13,5		5
	15,5		5
400 000	11,5	До пяти лет	4
	13,5		5
	15,5		7
500 000	11,5	До пяти лет	1
	13,5		2
	15,5		3

Для упрощения структуры процентные ставки (от 11 до 16%) были разбиты на 3 группы: 11 и 12%; 13 и 14%; 15 и 16%. В каждой подгруппе взяли среднюю ставку (11,5%, 13,5% и 15,5% соответственно).

Сроки кредитования определяли исходя из приблизительного соотношения к затратам и виду образования. Высшее профессиональное образование занимает от четырех до пяти лет, средняя стоимость составляет 100 000 рублей в год; среднее профессиональное образование занимает от двух лет до четырех лет, средняя стоимость – 50 000 рублей ежегодно; курсы повышения квалификации, длящиеся менее года, обладают средней стоимостью до 100 000 рублей.

В таблице 28 приведены расчеты дохода банка за первый год предоставления продукта «Образовательный кредит», по обозначенной выше структуре.

Таблица 28- Доход ПАО «СБЕРБАНК» от введения «Образовательного кредита»

Сумма кредитования, руб.	Процентная ставка, %	Количество выданных кредитов	Годовая сумма дохода от выплаченных процентов, руб.
50 000	11,5	2	11500
	13,5	2	13500
	15,5	5	38750
100 000	11,5	3	34500
	13,5	1	13500
	15,5	3	46500
200 000	11,5	7	161000
	13,5	5	135000
	15,5	8	248000
250 000	11,5	7	201250
	13,5	10	337500
	15,5	10	387500
300 000	11,5	5	172500
	13,5	5	202500
	15,5	5	232500
400 000	11,5	4	184000
	13,5	5	270000
	15,5	7	434000
500 000	11,5	1	57500
	13,5	2	135000
	15,5	3	232500
Итого сумма прибыли от выплаченных процентов			3549000

Исходя из расчетов, представленных в таблице, можно сказать, что уже через год после введения нового банковского продукта «Образовательный кредит» доход банка от выплаченных по кредитам процентов составит 3 549 000 рублей.

Также необходимо учитывать расходы, которые возникают при введении и последующем ведении нового продукта:

- оплата труда операторам и экономистам 240 000 руб;

- расходы на техническое сопровождение банковских операций 60 000 руб;
- представительские расходы 100 000 руб;
- налог на прибыль 709 800 руб;
- прочие расходы 50 000 руб;
- итого расходы – 1 159 800 руб.

После учета расходов чистая прибыль составит 2 389 200 рублей.

Для более подробного анализа экономической эффективности введения продукта «Образовательный кредит» рассчитаем показатели рентабельности.

Таблица 29 - Расчет показателей рентабельности «Образовательного кредита»

Показатель	Значение
Доходы, руб.	3549000
Расходы, руб.	1159800
Чистая прибыль, руб.	2389200
Рентабельность по доходам, %	67,32%
Рентабельность по расходам, %	206,00%

Проанализировав расчеты рентабельности можно сказать, что рост доходов от нового продукта существенно опережает рост расходов. Таким образом, при любом спросе, даже при самом минимальном, новый продукт «Образовательный кредит» принесет прибыль и поможет увеличить кредитный портфель банка.

Предложенный кредитный продукт не только доходен, но и прост в обращении, доступен для множества потенциальных клиентов, ведь в современных условиях получение образования является неотъемлемой частью жизни.

## Заключение

Банк по своему назначению должен являться одним из наиболее надежных институтов общества, представлять основу стабильности экономической системы. В современных условиях неустойчивой правовой и экономической среды банки должны не только сохранять, но и приумножать средства своих клиентов практически самостоятельно, ввиду отсутствия государственной поддержки и опоры. В этих условиях профессиональное управление банковскими рисками, оперативная идентификация и учет факторов риска в повседневной деятельности приобретают первостепенное значение.

В современном мире сохраняется высокий уровень уязвимости банковского сектора, недоверие клиентов к кредитным организациям, что подтвердила ситуация в начале лета на межбанковском рынке. Сохраняются также высокие риски кредитования, обусловленные неэффективной структурой экономики, дефектами управления и низкой транспарентностью многих предприятий. Кредитные операции - основа банковского бизнеса, поскольку являются главной статьей доходов банка. Но эти операции связаны с риском невозврата ссуды (кредитным риском), которому в той или иной мере подвержены банки в процессе кредитования клиентов. Именно поэтому кредитный риск как один из видов банковских рисков является главным объектом внимания банков.

Было выявлено, что качеством кредитного портфеля банка можно управлять путем проведения комплекса мероприятий, направленных на ужесточение требований к заемщику и повышению диверсифицированности кредитного портфеля банка. Недостаточная проработанность Банком России проблемы управления кредитным риском существенно усложняет управление качеством кредитных портфелей коммерческих банков России.

Главной целью ПАО «СБЕРБАНК» является укрепление ведущих позиций в основных сегментах российского финансового рынка, прежде

всего на рынках банковского обслуживания населения и корпоративных клиентов. Основными инструментами достижения данной цели банк считает разработку и реализацию четкой клиентской политики, учитывающей потребности различных групп клиентов, внедрение модели ведения бизнеса, ориентированной в первую очередь на клиентов, с целью улучшения условий и повышения качества обслуживания клиентов, расширения спектра продуктов и услуг. В частности, предполагается повысить информационную прозрачность банка. Проблема управления качеством кредитного портфеля коммерческого банка велика и многогранна, а существующие методики управления качеством разнообразны и для более успешного функционирования банковской системе необходимо введение единой для всех банков нормативной базы.

## Список использованной литературы

1. Российская Федерация. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть первая [Электронный ресурс]: федер. закон № 51-ФЗ 30.11.94 : принят ГД ФС РФ 21.10.1994 // СПС «Консультант плюс»
2. Российская Федерация. Законы. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс]: федер. закон № 395-1: принят ГД ФС РФ 02.12.1990 // СПС «Консультант плюс».
3. Российская Федерация. Законы. О Центральном Банке РФ (Банке России) [Электронный ресурс]: федер. закон № 86-ФЗ: принят ГД ФС РФ 27.06.2002: // СПС «Консультант плюс».
4. Российская Федерация. Инструкции ЦБ РФ. Об обязательных нормативах банков [Электронный ресурс]: инструкция № 110-И 16.01.2004: зарег. в Минюсте РФ № 5529 06.02.2004 // СПС «Консультант плюс».
5. Российская Федерация. Положения ЦБ РФ. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери [Электронный ресурс]: положение № 232-П 20.03.2006: зарег. в Минюсте РФ 25.04.2006 № 7741 // СПС «Консультант плюс».
6. Российская Федерация. Положения ЦБ РФ. Об обязательных резервах кредитных организаций [Электронный ресурс]: положение № 255-П 07.08.2009: зарег. в Минюсте РФ 15.09.2009 № 14775 // СПС «Консультант плюс».
7. Азрилиян, А. Н., Большой экономический словарь. 7-е изд., доп. и перераб. – М.: Омега-Л, 2013. - 1376 с.
8. Белоглазова Г. Н. Банковское дело: учебник для вузов. - 5-е изд., доп.и перераб. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 591с.
9. Бернар, И. Толковый экономический финансовый словарь. Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология. В 2-х тт. – Т. I : Пер с фр. – М.: Международные отношения, 2012 г. – 784 с.



10. Борисов, А. Б. Большой экономический словарь: издание 2-е переработанное и дополненное. – М.: Книжный мир, 2014. – 860 с.
11. Букато, В. И. Банки и банковские операции в России: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 317 с.
12. Долан, Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. – СПб.: Питер, 2013. – 448 с.
13. Жуков, Е. Ф. Банки и банковские операции: учебник для вузов. - М.: Банки и биржи: Юнити, 2014. - 471 с.
14. Килясханов, И.Ш. Банковское право: учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2015. – 335 с.
15. Колесников, В. И. Банковское дело: учебник для вузов. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 464 с.
16. Кумок, С. И. Банковское дело в России: Анализ деятельности коммерческого банка. - М.: ВЕЧЕ, 2013. - 400 с.
17. Лаврушин, О. И. Банковское дело: учебник для вузов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 672с.
18. Лаврушин, О. И. Банковская система в современной экономике: учеб. для вузов по экон. спец. - М.: Кнорус, 2015. - 368 с.
19. Максимова, А. В. Управление кредитными рисками в банке: учеб. пособие. - СПб.: Новое время, 2013. – 304 с.
20. Никитина, Т. В. Банковский менеджмент: учеб. Пособие. – СПб.: Питер, 2014. – 161 с.
21. Одегов, В. А. Банковский менеджмент: учеб. пособие. – М.: Экзамен, 2015. – 466 с.
22. Ольшаный, А.Н. Банковское кредитование: учебник для вузов. – М.: Инфра-М, 2013. – 379 с.
23. Поляков, В. П. Основы денежного обращения и кредита: учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 208 с.
24. Райзберг, Б. Г. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 496 с.

25. Тавасиев, А. М. Банковское кредитование: учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 656 с.
26. Тагирбеков, К. Р. Основы банковской деятельности: учебник для вузов. - М.: Инфра-М, 2015. - 360 с.
27. Челноков, В. А. Банки и банковские операции: Букварь кредитования. Технология банковских ссуд. Окологанковское рыночное пространство: учеб. для вузов. - Изд. 2-е, перераб. - М.: Высш. шк., 2013. - 291 с.
28. Челноков, В. А. Деньги, кредит, банки: учеб. пособие для вузов по спец. «Финансы и кредит». - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 366 с.
29. Шишкин, Б. А. Финансовый менеджмент банка: учеб. Пособие. – М.: Юнити, 2014. – 418 с.
30. Анализ рисков банковского сектора Российской Федерации // Банковские технологии. - 2014. - № 10. - С.14-25.
31. Аналитика в банках // Банковские технологии. - 2013. - № 12. - С.16-35.
32. Андрианов В. Ограничение банковских рисков: рекомендации Базельского комитета и обязательные нормативы деятельности банков // Банковское дело. - 2014. - № 10. - С.47-55.
33. Готовчиков, И. Ф. Комплексная скоринговая модель оценки дефолта клиента // Банковские технологии. - 2015. - № 1. - С. 27-35.
34. Давыдова, Л. В. Формирование системы мониторинга устойчивости банковского сектора // Финансы и кредит. - 2014. - № 13. - С. 9-16.
35. Кислякова, М. Н. Кредитные риски коммерческого банка // Финансовый бизнес. – 2013. – № 4. – С. 8-11.
36. Коган, Е. А. Оценка возможной неоплатности долговых обязательств заемщика // Финансы и кредит. - 2013. - № 7(апрель). - С.34-40.
37. Лишанский М. А. Правовое регулирование кредитных отношений // Хозяйство и право. – 2014. – № 4. – С. 21-23.

38. Найчек, А. Г. Мировая практика оценки кредитоспособности заемщика // Проблемы теории и практики управления. - 2014. - №9. - с. 25
39. Некрасов, Ю. В. Без репутации нет банка // Банковские технологии. - 2013. - № 11. - С. 44-47.
40. Осипенко, Т. В. Построение комплексной системы управления банковскими рисками // Деньги и кредит. - 2014. - № 3. - С.30-35.
41. Плисецкий, Д. Е. Об основных тенденциях и перспективах развития банковской системы России // Банковское дело. - 2015. - № 6. - С.14-22.
42. Тарабанова, О. И. Методика определения кредитоспособности заемщика – частного лица // Вестник Банка России. - 2014. - №16 - с.18-29
43. Тарабанова, О. И. Оценка кредитных рисков // Вестник Банка России. – 2013. - №24. - с.23-36
44. Трофимов, А. К. Проблемы правоспособности банка // Хозяйство и право. – 2013. - №4. – с.89
45. Усоскин, В. М. Кредитная политика банка: анализ и выбор // Банковские технологии. – 2015, - №8, - с.41-61
46. Чиненков, А. В. Банковские кредиты и способы обеспечения кредитных обязательств // Бухгалтерия и банки. – 2014. – №4. – С. 8-11.
47. [www.bankir.ru](http://www.bankir.ru) – финансовый информационный портал
48. [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru) – сайт центрального банка РФ
49. [www.dumatlt.ru](http://www.dumatlt.ru) – сайт думы городского округа Тольятти
50. [www.cberbank.ru](http://www.cberbank.ru) – сайт ПАО «Сбербанк России»



## Приложение А

### Оборотная ведомость по счетам бухгалтерского учета кредитной организации по состоянию на 1 января 2015 г.

Наименование кредитной организации: ПАО «Сбербанк»

Регистрационный номер:

Код формы по ОКУД 0409101

Меслцная  
тыс. рублей

Номер счета второго порядка	Входящие остатки			Обороты за отчетный период						Исходящие остатки		
	в рублях	нн. вал., драг. металлы	итого	в рублях	по дебету нн. вал., драг. металлы	итого	в рублях	по кредиту нн. вал., драг. металлы	итого	в рублях	нн. вал., драг. металлы	итого
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>А. Балансовые счета</b>												
<b>Актив</b>												
10605	88 808	0	88 808	11 385	0	11 385	19 436	0	19 436	80 757	0	80 757
20202	274 523	189 776	464 299	3 857 347	2 346 734	6 204 081	3 958 113	2 373 761	6 331 874	173 757	162 749	336 506
20208	161 789	1 509	163 298	674 750	6 001	680 751	661 000	6 024	667 024	175 539	1 486	177 025
20209	0	9 317	9 317	2 752 950	1 101 612	3 854 562	2 752 950	1 110 929	3 863 879	0	0	0
20302	0	3 444	3 444	0	124	124	0	331	331	0	3 237	3 237
30102	1 530 998	0	1 530 998	152 861 973	0	152 861 973	146 868 758	0	146 868 758	7 524 213	0	7 524 213
30110	79 897	135 985	215 882	1 094 614	2 911 336	4 005 950	818 429	2 742 923	3 561 352	356 082	304 398	660 480
30114	0	7 549 499	7 549 499	2 462 514	142 638 182	145 100 696	2 462 514	139 641 124	142 103 638	0	10 546 557	10 546 557
30118	0	9 532	9 532	0	6 196	6 196	0	936	936	0	14 792	14 792
30202	464 027	0	464 027	0	0	0	27 154	0	27 154	436 873	0	436 873
30204	674 238	0	674 238	26 494	0	26 494	0	0	0	700 732	0	700 732
30210	0	0	0	5 000	0	5 000	5 000	0	5 000	0	0	0
30213	40 580	2 968	43 548	215 600	96	215 696	255 625	3 064	258 689	555	0	555
30219	0	0	0	104 158	44	104 202	104 158	44	104 202	0	0	0
30221	0	351	351	6 089 225	2 152	6 091 377	6 089 225	2 503	6 091 728	0	0	0
30233	3 258	123	3 381	109 013	2 055	111 068	109 385	1 896	111 281	2 886	282	3 168
30302	438 460	167 836	606 296	16 475 325	2 476 698	18 952 023	16 703 343	2 357 717	19 061 060	210 442	286 817	497 259
30306	3 676 433	371 621	4 048 054	3 645 216	107 842	3 753 058	2 971 408	15 084	2 986 492	4 350 241	464 379	4 814 620
30402	68 918	4 011	72 929	19 913 654	4 413 610	24 327 264	19 908 002	4 413 817	24 321 819	74 570	3 804	78 374
30404	0	0	0	17 909 813	0	17 909 813	17 909 813	0	17 909 813	0	0	0
30409	0	0	0	5 146 159	0	5 146 159	5 146 159	0	5 146 159	0	0	0
30602	105	0	105	0	0	0	0	0	0	105	0	105
31904	0	0	0	2 000 000	0	2 000 000	0	0	0	2 000 000	0	2 000 000
32002	0	0	0	6 745 000	0	6 745 000	6 745 000	0	6 745 000	0	0	0
32003	774 000	0	774 000	1 809 000	0	1 809 000	2 583 000	0	2 583 000	0	0	0
32004	250 000	0	250 000	496 000	0	496 000	746 000	0	746 000	0	0	0
32005	500 000	0	500 000	500 000	0	500 000	500 000	0	500 000	500 000	0	500 000

32007	300 000	310 565	610 565	0	8 166	8 166	0	15 004	15 004	300 000	303 727	603 727
32102	0	0	0	952 500	837 726	1 790 226	952 500	837 726	1 790 226	0	0	0
32103	190 000	363 747	553 747	570 000	670 899	1 240 899	760 000	1 034 646	1 794 646	0	0	0
32104	1 228 250	3 327 083	4 555 333	168 000	2 795 314	2 963 314	1 281 250	3 443 525	4 724 775	115 000	2 678 872	2 793 872
32105	0	804 114	804 114	0	29 380	29 380	0	833 494	833 494	0	0	0
32106	0	0	0	0	807 318	807 318	0	2 746	2 746	0	804 572	804 572
32107	0	527 961	527 961	0	13 882	13 882	0	25 507	25 507	0	516 336	516 336
32108	0	310 565	310 565	0	8 166	8 166	0	15 004	15 004	0	303 727	303 727
32110	0	0	0	1 228 250	1 150 506	2 378 756	1 228 250	1 150 506	2 378 756	0	0	0
32201	359 422	18 634	378 056	269 617	490	270 107	508 902	900	509 802	120 137	18 224	138 361
32206	0	4 424	4 424	0	161	161	0	4 585	4 585	0	0	0
32301	0	100 934	100 934	0	2 654	2 654	0	4 877	4 877	0	98 711	98 711
32305	15 000	84 818	99 818	0	1 040 129	1 040 129	0	35 523	35 523	15 000	1 089 424	1 104 424
32306	608 070	215 198	823 268	0	5 746	5 746	43 863	14 778	58 641	564 207	206 166	770 373
32307	14 072	1 142 461	1 156 533	0	65 645	65 645	0	63 090	63 090	14 072	1 145 016	1 159 088
32308	0	2 512 087	2 512 087	0	72 230	72 230	0	113 919	113 919	0	2 470 398	2 470 398
32401	9 600	0	9 600	0	0	0	0	0	0	9 600	0	9 600
44604	484 519	0	484 519	186 103	0	186 103	450 672	0	450 672	219 950	0	219 950
44605	1 477 504	0	1 477 504	304 421	0	304 421	169 594	0	169 594	1 612 331	0	1 612 331
44606	4 376 401	93 169	4 469 570	545 974	75 235	621 209	252 273	32 826	285 099	4 670 102	135 578	4 805 680
44607	3 421 521	756 147	4 177 668	995 860	21 637	1 017 497	685 841	36 836	722 677	3 731 540	740 948	4 472 488
44608	222 000	0	222 000	0	0	0	0	0	0	222 000	0	222 000
44707	600 000	0	600 000	0	0	0	0	0	0	600 000	0	600 000
45106	0	0	0	150 000	0	150 000	0	0	0	150 000	0	150 000
45107	57 494	0	57 494	0	0	0	2 427	0	2 427	55 067	0	55 067
45108	0	3 171 915	3 171 915	0	83 403	83 403	0	1 978 146	1 978 146	0	1 277 172	1 277 172
45201	158 195	0	158 195	356 775	0	356 775	283 623	0	283 623	231 347	0	231 347
45203	0	0	0	211 400	0	211 400	0	0	0	211 400	0	211 400
45204	1 378 708	59 023	1 437 731	726 103	307 800	1 033 903	1 055 717	63 096	1 118 813	1 049 094	303 727	1 352 821
45205	4 374 264	163 202	4 537 466	896 170	3 121	899 291	1 977 122	119 641	2 096 763	3 293 312	46 682	3 339 994
45206	16 667 692	1 112 274	17 779 966	4 142 107	46 918	4 189 025	2 256 885	258 135	2 515 020	18 552 914	901 057	19 453 971
45207	13 658 750	3 092 961	16 751 711	4 322 275	149 321	4 471 596	1 988 257	589 603	2 577 860	15 992 768	2 652 679	18 645 447
45208	8 001 189	2 018 326	10 019 515	1 226 867	2 175 056	3 401 923	85 120	77 916	163 036	9 142 936	4 115 466	13 258 402
45307	173 791	0	173 791	0	0	0	9 510	0	9 510	164 281	0	164 281
45503	0	776	776	0	8	8	0	784	784	0	0	0
45504	104 314	5 435	109 749	0	57	57	2 520	5 492	8 012	101 794	0	101 794
45505	164 466	13 366	177 832	1 267	4 509	5 776	15 917	667	16 584	149 816	17 208	167 024
45506	452 326	4 514	456 840	27 379	49 179	76 558	32 249	2 371	34 620	447 456	51 322	498 778
45507	501 257	2 010	503 267	1 828	73 143	74 971	22 033	1 799	23 832	481 052	73 354	554 406
45509	28 877	4 898	33 775	33 494	4 636	38 130	39 506	6 064	45 570	22 865	3 470	26 335
45601	0	0	0	0	101 644	101 644	0	101 644	101 644	0	0	0
45604	275 280	93 170	368 450	0	2 449	2 449	0	4 501	4 501	275 280	91 118	366 398

45708	0	147	147	4	389	393	3	158	161	1	378	379
45806	0	0	0	385 289	0	385 289	385 289	0	385 289	0	0	0
45812	1 021 758	22 724	1 044 482	580 058	598	580 656	1 049 790	23 322	1 073 112	552 026	0	552 026
45815	18 269	521	18 790	497	14	511	2 167	26	2 193	16 599	509	17 108
45906	0	0	0	26 174	1 554	27 728	25 195	0	25 195	979	1 554	2 533
45912	62 880	0	62 880	25 203	0	25 203	39 003	0	39 003	49 080	0	49 080
45915	1 654	0	1 654	383	0	383	860	0	860	1 177	0	1 177
47002	0	0	0	1 000 000	0	1 000 000	0	0	0	1 000 000	0	1 000 000
47004	0	0	0	1 112 977	0	1 112 977	0	0	0	1 112 977	0	1 112 977
47101	10 000	0	10 000	0	0	0	10 000	0	10 000	0	0	0
47104	0	183 571	183 571	0	41 469	41 469	0	19 963	19 963	0	205 077	205 077
47105	0	38 113	38 113	0	1 393	1 393	0	1 371	1 371	0	38 135	38 135
47106	685	5 729	6 414	0	76 115	76 115	0	6 989	6 989	685	74 855	75 540
47107	0	286 439	286 439	0	12 388	12 388	0	23 569	23 569	0	275 258	275 258
47404	26 443	1 220 353	1 246 796	48 828 536	8 172 403	57 000 939	48 714 171	7 753 033	56 467 204	140 808	1 639 723	1 780 531
47408	280 097	2 064 419	2 344 516	441 489 448	627 360 823	1 068 850 271	439 728 735	628 464 782	1 068 193 517	2 040 810	960 460	3 001 270
47410	0	0	0	0	136 606	136 606	0	136 606	136 606	0	0	0
47415	18 260	0	18 260	11	0	11	0	0	0	18 271	0	18 271
47417	0	0	0	989 295	9 658	998 953	989 295	9 658	998 953	0	0	0
47423	25 125	2 556	27 681	1 772 581	1 480 807	3 253 388	1 770 490	1 480 465	3 250 955	27 216	2 898	30 114
47427	477 442	147 091	624 533	577 928	148 520	726 448	969 574	270 562	1 240 136	85 796	25 049	110 845
47802	229 042	0	229 042	74 882	0	74 882	7 399	0	7 399	296 525	0	296 525
47803	308	0	308	0	0	0	48	0	48	260	0	260
50104	1 836 049	0	1 836 049	21 115 207	0	21 115 207	22 118 986	0	22 118 986	832 270	0	832 270
50106	745 084	0	745 084	813 998	0	813 998	1 138 895	0	1 138 895	420 187	0	420 187
50107	1 854 156	0	1 854 156	3 031 314	0	3 031 314	3 682 548	0	3 682 548	1 202 922	0	1 202 922
50110	0	16 180	16 180	0	574	574	0	785	785	0	15 969	15 969
50118	3 013 692	140 985	3 154 677	25 671 523	4 869	25 676 392	24 933 494	6 838	24 940 332	3 751 721	139 016	3 890 737
50121	4 976	0	4 976	9 188	0	9 188	0	0	0	14 164	0	14 164
50205	617 580	0	617 580	3 035 302	0	3 035 302	3 137 382	0	3 137 382	515 500	0	515 500
50207	3 148 103	0	3 148 103	4 440 874	0	4 440 874	5 354 440	0	5 354 440	2 234 537	0	2 234 537
50208	2 798 630	0	2 798 630	5 156 141	0	5 156 141	6 477 535	0	6 477 535	1 477 236	0	1 477 236
50209	50 866	0	50 866	238	0	238	51 104	0	51 104	0	0	0
50210	65 898	556 097	621 995	434	19 808	20 242	0	514 376	514 376	66 332	61 529	127 861
50211	200 049	785 049	985 098	510	1 973 651	1 974 161	0	1 935 700	1 935 700	200 559	823 000	1 023 559
50218	1 137 315	1 085 929	2 223 244	10 193 718	34 423	10 228 141	10 244 401	52 602	10 297 003	1 086 632	1 067 750	2 154 382
50221	25 567	0	25 567	44 873	0	44 873	31 096	0	31 096	39 344	0	39 344
50305	538 989	0	538 989	23 952	0	23 952	0	0	0	562 941	0	562 941
50311	0	103 348	103 348	0	3 486	3 486	0	5 011	5 011	0	101 823	101 823
50318	326 828	602 564	929 392	1 851	19 876	21 727	19 480	39 871	59 351	309 199	582 569	891 768
50505	29 474	0	29 474	0	0	0	0	0	0	29 474	0	29 474
50605	41 695	0	41 695	1 000	0	1 000	0	0	0	42 695	0	42 695



50606	227 423	0	227 423	10 524	0	10 524	27 383	0	27 383	210 564	0	210 564
50621	0	0	0	551	0	551	21	0	21	530	0	530
50706	240 049	0	240 049	0	0	0	0	0	0	240 049	0	240 049
50721	108	0	108	10	0	10	21	0	21	97	0	97
51504	342 498	0	342 498	12 034	0	12 034	13 642	0	13 642	340 890	0	340 890
51505	159 393	0	159 393	1 525	0	1 525	0	0	0	160 918	0	160 918
52503	90	0	90	20 091	0	20 091	81	0	81	20 100	0	20 100
52601	140 752	0	140 752	4 450	0	4 450	145 202	0	145 202	0	0	0
60102	25 373	0	25 373	0	0	0	0	0	0	25 373	0	25 373
60202	13	0	13	10	0	10	0	0	0	23	0	23
60302	13 382	0	13 382	2 002	0	2 002	12 653	0	12 653	2 731	0	2 731
60306	81	0	81	362	0	362	354	0	354	89	0	89
60308	1 400	12	1 412	4 933	1	4 934	5 200	13	5 213	1 133	0	1 133
60310	10 273	0	10 273	19 302	0	19 302	28 335	0	28 335	1 240	0	1 240
60312	110 513	0	110 513	87 093	0	87 093	127 490	0	127 490	70 116	0	70 116
60314	1 769	1 682	3 451	993	92	1 085	998	1 482	2 480	1 764	292	2 056
60315	0	6 056	6 056	16 785	577	17 362	16 785	1 393	18 178	0	5 240	5 240
60323	21 272	0	21 272	11 284	0	11 284	10 821	0	10 821	21 735	0	21 735
60347	0	0	0	106	0	106	106	0	106	0	0	0
60401	414 762	0	414 762	29 598	0	29 598	10 191	0	10 191	434 169	0	434 169
60701	30 505	0	30 505	4 107	0	4 107	30 045	0	30 045	4 567	0	4 567
60901	28	0	28	0	0	0	0	0	0	28	0	28
61002	54	0	54	53	0	53	107	0	107	0	0	0
61008	11 037	0	11 037	10 029	0	10 029	18 194	0	18 194	2 872	0	2 872
61009	597	0	597	7 829	0	7 829	7 454	0	7 454	972	0	972
61010	9	0	9	57	0	57	66	0	66	0	0	0
61209	0	0	0	10 191	0	10 191	10 191	0	10 191	0	0	0
61210	0	0	0	8 501 171	0	8 501 171	8 501 171	0	8 501 171	0	0	0
61212	0	0	0	7 451	0	7 451	7 451	0	7 451	0	0	0
61213	0	0	0	5 846	0	5 846	5 846	0	5 846	0	0	0
61401	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1
61403	61 855	0	61 855	15 401	0	15 401	3 709	0	3 709	73 547	0	73 547
61601	0	0	0	145 202	0	145 202	145 202	0	145 202	0	0	0
70606	26 056 132	0	26 056 132	3 416 093	0	3 416 093	1 569	0	1 569	29 470 656	0	29 470 656
70608	37 321 091	0	37 321 091	3 156 679	0	3 156 679	0	0	0	40 477 770	0	40 477 770
70609	17 998	0	17 998	1 616	0	1 616	0	0	0	19 614	0	19 614
70610	95 103	0	95 103	14 002	0	14 002	0	0	0	109 105	0	109 105
70611	196 106	0	196 106	61 352	0	61 352	0	0	0	257 458	0	257 458
70614	53 833	0	53 833	27 857	0	27 857	0	0	0	81 690	0	81 690
Итого по активу (баланс)	152 489 410	36 029 314	188 518 724	848 231 558	806 119 304	1 654 350 862	831 460 171	804 294 079	1 635 754 250	169 260 797	37 854 539	207 115 336



**Оборотная ведомость по счетам бухгалтерского учета кредитной организации  
по состоянию на 1 января 2014 г.**

Наименование кредитной организации: ПАО «Сбербанк»

Регистрационный номер:

Код формы по ОКУД 0409101

Масштабная  
тыс. рублей

Номер счета второго порядк а	Входящие остатки			Обороты за отчетный период						Исходящие остатки		
	в рублях	нн. вал., драг. металлы	итого	по дебету			по кредиту			в рублях	нн. вал., драг. металлы	итого
				в рублях	нн. вал., драг. металлы	итого	в рублях	нн. вал., драг. металлы	итого			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>А. Балансовые счета</b>												
<b>Актив</b>												
10605	700 721	0	700 721	598 098	0	598 098	1 201 532	0	1 201 532	97 287	0	97 287
20202	238 781	266 233	505 014	1 703 891	2 505 371	4 209 262	1 766 281	2 271 536	4 037 817	176 391	500 068	676 459
20208	98 116	1 861	99 977	458 253	7 160	465 413	411 028	7 277	418 305	145 341	1 744	147 085
20209	0	0	0	636 964	159 584	796 548	636 964	159 584	796 548	0	0	0
20302	0	3 458	3 458	0	277	277	0	475	475	0	3 260	3 260
30102	1 105 000	0	1 105 000	132 125 601	0	132 125 601	123 515 649	0	123 515 649	9 714 952	0	9 714 952
30110	18 850	78 057	96 907	464 964	4 154 858	4 619 822	377 176	4 110 071	4 487 247	106 638	122 844	229 482
30114	0	1 116 093	1 116 093	1 235 423	133 728 920	134 964 343	1 235 423	128 559 839	129 795 262	0	6 285 174	6 285 174
30118	0	1 443	1 443	0	125	125	0	219	219	0	1 349	1 349
30202	336 846	0	336 846	5 601	0	5 601	0	0	0	342 447	0	342 447
30204	459 467	0	459 467	2 765	0	2 765	0	0	0	462 232	0	462 232
30213	4 938	3 599	8 537	98 200	225	98 425	54 199	215	54 414	48 939	3 609	52 548
30219	0	0	0	56 301	22	56 323	56 301	22	56 323	0	0	0
30221	0	0	0	3 422 750	0	3 422 750	3 422 750	0	3 422 750	0	0	0
30233	893	77	970	41 887	3 583	45 470	39 978	3 558	43 536	2 802	102	2 904
30302	124 673	133 572	258 245	8 377 588	3 189 784	11 567 372	8 424 433	3 304 792	11 729 225	77 828	18 564	96 392
30306	1 083 792	334 321	1 418 113	1 778 997	69 803	1 848 800	1 901 202	21 333	1 922 535	961 587	382 791	1 344 378
30402	96 434	43 035	139 469	25 072 483	1 018 836	26 091 319	25 012 003	1 037 866	26 049 869	156 914	24 005	180 919

30404	0	0	0	26 021 815	0	26 021 815	26 021 815	0	26 021 815	0	0	0
30409	0	0	0	7 648 090	0	7 648 090	7 648 090	0	7 648 090	0	0	0
30602	105	4 118	4 223	0	4 188 398	4 188 398	0	4 188 275	4 188 275	105	4 241	4 346
31904	0	0	0	7 000 000	0	7 000 000	0	0	0	7 000 000	0	7 000 000
32002	20 000	0	20 000	1 596 000	62 453	1 658 453	1 616 000	62 453	1 678 453	0	0	0
32003	45 000	0	45 000	1 457 500	0	1 457 500	1 502 500	0	1 502 500	0	0	0
32004	0	0	0	711 000	0	711 000	211 000	0	211 000	500 000	0	500 000
32005	30 000	0	30 000	500 000	0	500 000	30 000	0	30 000	500 000	0	500 000
32102	0	731 359	731 359	240 000	1 213 769	1 453 769	240 000	1 945 128	2 185 128	0	0	0
32103	70 000	0	70 000	802 000	1 391 249	2 193 249	872 000	1 351 004	2 223 004	0	40 245	40 245
32104	1 228 250	4 092 170	5 320 420	1 425 250	4 304 188	5 729 438	1 258 250	4 283 919	5 542 169	1 395 250	4 112 439	5 507 689
32107	0	579 450	579 450	0	31 439	31 439	0	337 222	337 222	0	273 667	273 667
32201	0	13 690	13 690	0	1 123	1 123	0	2 117	2 117	0	12 696	12 696
32202	0	0	0	509	0	509	509	0	509	0	0	0
32206	0	19 780	19 780	0	6 395	6 395	0	3 210	3 210	0	22 965	22 965
32207	0	66 974	66 974	0	1 870	1 870	0	56 674	56 674	0	12 170	12 170
32301	0	71 726	71 726	0	23 507	23 507	0	4 762	4 762	0	90 471	90 471
32305	0	1 201 024	1 201 024	0	78 706	78 706	0	442 631	442 631	0	837 099	837 099
32306	0	407 726	407 726	26 700	20 170	46 870	0	20 723	20 723	26 700	407 173	433 873
32307	0	121 868	121 868	0	9 261	9 261	0	22 554	22 554	0	108 575	108 575
32308	0	32 340	32 340	0	8 795	8 795	0	1 899	1 899	0	39 236	39 236
32401	9 600	0	9 600	0	0	0	0	0	0	9 600	0	9 600
44601	0	0	0	0	1 256 908	1 256 908	0	1 256 908	1 256 908	0	0	0
44603	40 000	0	40 000	43 975	0	43 975	76 980	0	76 980	6 995	0	6 995
44604	615 677	13 715	629 392	502 471	24 568	527 039	663 048	14 507	677 555	455 100	23 776	478 876
44605	257 199	186 326	443 525	174 513	34 344	208 857	322 276	10 998	333 274	109 436	209 672	319 108
44606	1 932 117	718 692	2 650 809	435 167	20 662	455 829	768 465	653 216	1 421 681	1 598 819	86 138	1 684 957
44607	4 030 012	400 751	4 430 763	409 308	54 884	464 192	569 031	145 818	714 849	3 870 289	309 817	4 180 106
44608	222 000	0	222 000	0	0	0	0	0	0	222 000	0	222 000
44707	600 000	0	600 000	0	0	0	0	0	0	600 000	0	600 000
45103	0	0	0	35 000	0	35 000	0	0	0	35 000	0	35 000
45107	3 561	943 590	947 151	0	301 976	301 976	3 561	481 267	484 828	0	764 299	764 299
45108	0	0	0	0	933 224	933 224	0	13 306	13 306	0	919 918	919 918

45201	77 517	0	77 517	135 958	0	135 958	182 583	0	182 583	30 892	0	30 892
45203	2 368 700	0	2 368 700	3 505 850	0	3 505 850	3 826 550	0	3 826 550	2 048 000	0	2 048 000
45204	830 648	861 344	1 691 992	335 331	38 414	373 745	605 495	899 758	1 505 253	560 484	0	560 484
45205	1 396 578	1 107 219	2 503 797	1 384 215	358 452	1 742 667	1 739 837	192 315	1 932 152	1 040 956	1 273 356	2 314 312
45206	6 484 341	1 887 944	8 372 285	4 837 581	191 893	5 029 474	3 903 461	446 803	4 350 264	7 418 461	1 633 034	9 051 495
45207	10 305 228	3 399 995	13 705 223	3 214 675	268 263	3 482 938	2 083 731	1 001 763	3 085 494	11 436 172	2 666 495	14 102 667
45208	5 576 182	245 406	5 821 588	1 154 683	13 614	1 168 297	369 888	26 809	396 697	6 360 977	232 211	6 593 188
45407	5 750	0	5 750	0	0	0	360	0	360	5 390	0	5 390
45503	0	31 322	31 322	0	2 713	2 713	0	1 839	1 839	0	32 196	32 196
45504	60	0	60	5 000	0	5 000	30	0	30	5 030	0	5 030
45505	319 307	22 458	341 765	46 725	1 945	48 670	2 442	1 318	3 760	363 590	23 085	386 675
45506	164 883	86 394	251 277	14 848	5 524	20 372	9 297	91 161	100 458	170 434	757	171 191
45507	255 028	0	255 028	26 200	0	26 200	5 552	0	5 552	275 676	0	275 676
45509	19 616	6 845	26 461	18 226	5 293	23 519	26 382	8 591	34 973	11 460	3 547	15 007
45510	0	0	0	119 928	0	119 928	0	0	0	119 928	0	119 928
45601	0	0	0	0	1 883 512	1 883 512	0	1 883 512	1 883 512	0	0	0
45604	0	1 556 308	1 556 308	0	85 839	85 839	0	1 111 829	1 111 829	0	530 318	530 318
45708	0	86	86	0	381	381	0	454	454	0	13	13
45806	0	31 320	31 320	590	21 889	22 479	590	31 398	31 988	0	21 811	21 811
45812	682 293	17 141	699 434	101 000	1 485	102 485	13 477	1 007	14 484	769 816	17 619	787 435
45815	13 777	526	14 303	256	81	337	1 483	67	1 550	12 550	540	13 090
45906	0	0	0	1 376	114	1 490	0	0	0	1 376	114	1 490
45912	45 633	0	45 633	10 969	1 634	12 603	25	1 634	1 659	56 577	0	56 577
45915	545	0	545	51	0	51	49	0	49	547	0	547
47002	0	0	0	3 000 000	0	3 000 000	1 000 000	0	1 000 000	2 000 000	0	2 000 000
47003	0	0	0	3 153 740	0	3 153 740	1 127 777	0	1 127 777	2 025 963	0	2 025 963
47101	10 000	0	10 000	0	0	0	0	0	0	10 000	0	10 000
47102	0	0	0	150	0	150	0	0	0	150	0	150
47104	0	10 913	10 913	0	30	30	0	10 943	10 943	0	0	0
47105	10 097	11 800	21 897	0	542	542	10 097	591	10 688	0	11 751	11 751
47106	110	11 555	11 665	0	1 001	1 001	0	678	678	110	11 878	11 988

47107	0	154 452	154 452	0	52 454	52 454	0	9 568	9 568	0	197 338	197 338
47303	0	109 450	109 450	0	5 597	5 597	0	115 047	115 047	0	0	0
47304	0	154 471	154 471	0	4 131	4 131	0	158 602	158 602	0	0	0
47404	123 736	198 454	322 190	79 740 812	9 393 273	89 134 085	79 647 094	9 228 095	88 875 189	217 454	363 632	581 086
47408	227 594	209 228	436 822	182 990 310	261 834 838	444 825 148	183 217 904	262 044 066	445 261 970	0	0	0
47410	0	0	0	26 700	58 734	85 434	26 700	58 734	85 434	0	0	0
47415	8 632	0	8 632	82	0	82	95	0	95	8 619	0	8 619
47423	68 831	51 888	120 719	919 031	183 769	1 102 800	972 753	184 287	1 157 040	15 109	51 370	66 479
47427	255 511	83 241	338 752	361 785	106 849	468 634	550 536	170 122	720 658	66 760	19 968	86 728
47801	132 000	0	132 000	0	0	0	0	0	0	132 000	0	132 000
47802	9 102	0	9 102	0	0	0	0	0	0	9 102	0	9 102
47803	834	0	834	0	0	0	40	0	40	794	0	794
50104	6 923 917	0	6 923 917	40 624 941	0	40 624 941	46 199 174	0	46 199 174	1 349 684	0	1 349 684
50106	1 923 892	0	1 923 892	3 760 079	0	3 760 079	4 968 949	0	4 968 949	715 022	0	715 022
50107	3 163 014	0	3 163 014	30 945 201	0	30 945 201	32 148 180	0	32 148 180	1 960 035	0	1 960 035
50108	50 823	47 314	98 137	369	4 486	4 855	1 085	2 788	3 873	50 107	49 012	99 119
50110	51 647	154 102	205 749	363	14 749	15 112	0	9 083	9 083	52 010	159 768	211 778
50118	2 124 702	0	2 124 702	80 300 282	0	80 300 282	73 637 482	0	73 637 482	8 787 502	0	8 787 502
50121	145	0	145	0	0	0	145	0	145	0	0	0
50205	0	0	0	0	330 355	330 355	0	171 422	171 422	0	158 933	158 933
50207	0	0	0	361 669	0	361 669	0	0	0	361 669	0	361 669
50208	1 028 701	0	1 028 701	4 892 611	0	4 892 611	5 789 577	0	5 789 577	131 735	0	131 735
50210	0	2 110 930	2 110 930	0	633 791	633 791	0	2 186 262	2 186 262	0	558 459	558 459
50211	0	2 150 142	2 150 142	0	54 231	54 231	0	2 085 412	2 085 412	0	118 961	118 961
50218	235 187	0	235 187	5 622 270	0	5 622 270	4 837 580	0	4 837 580	1 019 877	0	1 019 877
50221	4 448	0	4 448	15 294	0	15 294	18 042	0	18 042	1 700	0	1 700
50305	860 548	0	860 548	424 803	0	424 803	839 219	0	839 219	446 132	0	446 132
50308	51 658	0	51 658	112	0	112	51 770	0	51 770	0	0	0
50310	0	92 949	92 949	0	8 757	8 757	0	5 476	5 476	0	96 230	96 230
50311	0	677 307	677 307	0	63 038	63 038	0	51 567	51 567	0	688 778	688 778
50318	0	0	0	840 106	0	840 106	419 369	0	419 369	420 737	0	420 737
50505	30 289	0	30 289	0	0	0	0	0	0	30 289	0	30 289



50605	4 725	0	4 725	0	0	0	0	0	0	4 725	0	4 725
50606	121 478	0	121 478	100 392	0	100 392	36 089	0	36 089	185 781	0	185 781
50621	62 944	0	62 944	358	0	358	63 007	0	63 007	295	0	295
50706	56 084	0	56 084	0	0	0	0	0	0	56 084	0	56 084
50721	542	0	542	680	0	680	1 104	0	1 104	118	0	118
51407	99 945	0	99 945	100 020	0	100 020	99 955	0	99 955	100 010	0	100 010
51501	0	0	0	14 000	0	14 000	14 000	0	14 000	0	0	0
51503	0	0	0	488	0	488	0	0	0	488	0	488
51504	17 207	0	17 207	22 962	0	22 962	10 264	0	10 264	29 905	0	29 905
51505	35 394	0	35 394	5 123	0	5 123	3 852	0	3 852	36 665	0	36 665
51507	109 906	0	109 906	2	0	2	0	0	0	109 908	0	109 908
52503	0	64	64	0	3	3	0	27	27	0	40	40
60102	25 373	0	25 373	0	0	0	0	0	0	25 373	0	25 373
60202	6	0	6	0	0	0	0	0	0	6	0	6
60302	172 719	0	172 719	124 714	0	124 714	156 486	0	156 486	140 947	0	140 947
60306	81	0	81	92	0	92	92	0	92	81	0	81
60308	56	19	75	3 780	40	3 820	3 339	59	3 398	497	0	497
60310	4 352	0	4 352	12 134	0	12 134	15 149	0	15 149	1 337	0	1 337
60312	78 151	0	78 151	73 665	0	73 665	109 979	0	109 979	41 837	0	41 837
60314	1 940	4 489	6 429	809	205	1 014	1 170	4 694	5 864	1 579	0	1 579
60315	44 329	8 167	52 496	453	2 195	2 648	50	4 494	4 544	44 732	5 868	50 600
60323	1 254	0	1 254	14 026	0	14 026	4 057	0	4 057	11 223	0	11 223
60347	286	0	286	0	0	0	286	0	286	0	0	0
60401	380 241	0	380 241	17 706	0	17 706	11 262	0	11 262	386 685	0	386 685
60701	4 302	0	4 302	16 302	0	16 302	13 156	0	13 156	7 448	0	7 448
60702	0	0	0	41	0	41	41	0	41	0	0	0
60901	28	0	28	0	0	0	0	0	0	28	0	28
61002	43	0	43	132	0	132	162	0	162	13	0	13
61008	3 475	0	3 475	9 630	0	9 630	9 161	0	9 161	3 944	0	3 944
61009	419	0	419	6 145	0	6 145	6 502	0	6 502	62	0	62
61209	0	0	0	2 358	0	2 358	2 358	0	2 358	0	0	0
61210	0	0	0	8 787 160	0	8 787 160	8 787 160	0	8 787 160	0	0	0
61212	0	0	0	52	0	52	52	0	52	0	0	0
61213	0	0	0	10 006	0	10 006	10 006	0	10 006	0	0	0
61403	43 776	0	43 776	16 786	0	16 786	568	0	568	59 994	0	59 994

70606	18 641 11 2	0	18 641 11 2	3 094 011	0	3 094 011	1 592	0	1 592	21 733 53 1	0	21 733 53 1
70607	496 607	0	496 607	202 447	0	202 447	202 004	0	202 004	497 050	0	497 050
70608	25 497 97 6	0	25 497 97 6	3 724 687	0	3 724 687	0	0	0	29 222 66 3	0	29 222 66 3
70609	5 392	0	5 392	843	0	843	0	0	0	6 235	0	6 235
70610	14 922	0	14 922	2 397	0	2 397	0	0	0	17 319	0	17 319
70611	99 056	0	99 056	50 145	0	50 145	0	0	0	149 201	0	149 201

**Оборотная ведомость по счетам бухгалтерского учета кредитной организации  
по состоянию на 1 января 2013 г.**

Наименование кредитной организации: ПАО «Сбербанк»

Регистрационный номер:

Код формы по ОКУД 0409101

Месячная  
тыс. рублей

Номер счета второго порядк а	Входящие остатки			Обороты за отчетный период						Исходящие остатки		
	в рублях	ин. вал., драг. металлы	итого	по дебету			по кредиту			в рублях	ин. вал., драг. металлы	итого
				в рублях	ин. вал., драг. металлы	итого	в рублях	ин. вал., драг. металлы	итого			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>А. Балансовые счета</b>												
<b>Актив</b>												
10605	61 578	0	61 578	14 805	0	14 805	14 943	0	14 943	61 440	0	61 440
20202	75 470	252 799	328 269	1 477 592	512 760	1 990 352	1 486 109	678 961	2 165 070	66 953	86 598	153 551
20208	34 386	258	34 644	173 984	4 327	178 311	152 206	4 048	156 254	56 164	537	56 701
20209	0	0	0	670 000	526 033	1 196 033	670 000	526 033	1 196 033	0	0	0
20302	0	2 738	2 738	0	278	278	0	250	250	0	2 766	2 766
30102	334 679	0	334 679	69 316 973	0	69 316 973	65 874 996	0	65 874 996	3 776 656	0	3 776 656
30110	35 573	43 017	78 590	88 724	1 103 707	1 192 431	80 975	1 068 616	1 149 591	43 322	78 108	121 430

30114	2 000 001	879 792	2 879 793	103 301	25 016 370	25 119 671	103 301	24 133 872	24 237 173	2 000 001	1 762 290	3 762 291
30118	0	137	137	0	14	14	0	13	13	0	138	138
30202	357 193	0	357 193	0	0	0	226 381	0	226 381	130 812	0	130 812
30204	516 104	0	516 104	0	0	0	276 504	0	276 504	239 600	0	239 600
30213	2 332	3 681	6 013	14 500	117	14 617	9 351	222	9 573	7 481	3 576	11 057
30219	0	0	0	9 486	0	9 486	9 486	0	9 486	0	0	0
30221	0	0	0	0	32 374	32 374	0	32 374	32 374	0	0	0
30233	697	81	778	22 601	5 031	27 632	19 496	4 694	24 190	3 802	418	4 220
30402	68 430	27	68 457	9 996 794	22 705	10 019 499	10 042 002	22 708	10 064 710	23 222	24	23 246
30404	0	0	0	9 547 060	0	9 547 060	9 547 060	0	9 547 060	0	0	0
30406	4 672	0	4 672	1 374	0	1 374	1 292	0	1 292	4 754	0	4 754
30409	0	0	0	2 619 437	0	2 619 437	2 619 437	0	2 619 437	0	0	0
30602	105	6 672	6 777	0	4 309 895	4 309 895	0	4 310 069	4 310 069	105	6 498	6 603
31903	0	0	0	2 500 000	0	2 500 000	2 500 000	0	2 500 000	0	0	0
32002	100 000	0	100 000	2 675 000	31 287	2 706 287	2 775 000	31 287	2 806 287	0	0	0
32003	400 000	0	400 000	1 760 000	0	1 760 000	2 160 000	0	2 160 000	0	0	0
32004	270 000	0	270 000	1 980 000	761 922	2 741 922	1 520 000	0	1 520 000	730 000	761 922	1 491 922
32005	0	0	0	400 000	18 653	418 653	400 000	367	400 367	0	18 286	18 286
32006	125 000	0	125 000	0	0	0	93 000	0	93 000	32 000	0	32 000
32008	0	0	0	83 620	0	83 620	11 500	0	11 500	72 120	0	72 120
32102	0	70 439	70 439	40 000	4 632 560	4 672 560	40 000	4 702 999	4 742 999	0	0	0
32103	0	28 175	28 175	27 000	1 821 875	1 848 875	27 000	1 240 512	1 267 512	0	609 538	609 538
32104	0	0	0	0	245 235	245 235	0	1 420	1 420	0	243 815	243 815
32106	928 250	473 661	1 401 911	0	231 155	231 155	0	30 362	30 362	928 250	674 454	1 602 704
32107	0	442 376	442 376	0	311 640	311 640	0	449 247	449 247	0	304 769	304 769
32201	0	7 200	7 200	0	133	133	0	323	323	0	7 010	7 010
32301	0	15 027	15 027	0	276	276	0	674	674	0	14 629	14 629
32308	0	29 976	29 976	0	551	551	0	1 345	1 345	0	29 182	29 182
32401	9 600	0	9 600	0	0	0	0	0	0	9 600	0	9 600
32502	0	1	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0
44601	0	0	0	1 458	0	1 458	1 228	0	1 228	230	0	230
44604	39 964	0	39 964	355 036	0	355 036	395 000	0	395 000	0	0	0
44605	102 331	0	102 331	601 045	81 787	682 832	3 830	14 959	18 789	699 546	66 828	766 374
44606	1 682 780	208 474	1 891 254	581 362	53 037	634 399	1 318 347	28 413	1 346 760	945 795	233 098	1 178 893

44607	387 186	1 149 80 6	1 536 992	1 743 681	51 789	1 795 470	4 627	1 155 724	1 160 351	2 126 240	45 871	2 172 111
44707	580 302	0	580 302	0	0	0	0	0	0	580 302	0	580 302
45107	0	1 200 63 5	1 200 635	1 151 913	21 806	1 173 719	0	82 422	82 422	1 151 913	1 140 01 9	2 291 932
45108	0	0	0	0	127 527	127 527	0	2 191	2 191	0	125 336	125 336
45201	30 894	0	30 894	114 317	0	114 317	137 241	0	137 241	7 970	0	7 970
45203	1 700 000	2 172	1 702 172	2 367 000	32	2 367 032	2 404 000	2 204	2 406 204	1 663 000	0	1 663 000
45204	59 184	251 240	310 424	77 254	2 126	79 380	69 935	253 366	323 301	66 503	0	66 503
45205	1 294 409	101 473	1 395 882	322 819	248 611	571 430	855 584	106 269	961 853	761 644	243 815	1 005 459
45206	4 174 691	1 621 75 0	5 796 441	335 955	282 503	618 458	2 842 092	501 394	3 343 486	1 668 554	1 402 85 9	3 071 413
45207	7 244 247	2 108 66 0	9 352 907	1 470 631	466 921	1 937 552	3 128 302	432 278	3 560 580	5 586 576	2 143 30 3	7 729 879
45208	1 381 510	1 353 46 5	2 734 975	1 735 715	239 647	1 975 362	46 171	167 805	213 976	3 071 054	1 425 30 7	4 496 361
45307	755 000	224 468	979 468	0	9 422	9 422	0	16 091	16 091	755 000	217 799	972 799
45503	0	20 784	20 784	0	873	873	0	1 490	1 490	0	20 167	20 167
45504	25 380	0	25 380	10 000	0	10 000	25 310	0	25 310	10 070	0	10 070
45505	87 354	10 957	98 311	74 750	190	74 940	23 632	2 258	25 890	138 472	8 889	147 361
45506	176 497	86 249	262 746	4 390	67 296	71 686	122 088	78 555	200 643	58 799	74 990	133 789
45507	31 138	61 571	92 709	0	525	525	8 875	61 629	70 504	22 263	467	22 730
45509	21 830	10 840	32 670	22 808	10 842	33 650	25 114	10 449	35 563	19 524	11 233	30 757
45602	0	0	0	0	635 560	635 560	0	26 022	26 022	0	609 538	609 538
45603	0	0	0	0	92 939	92 939	0	1 508	1 508	0	91 431	91 431
45708	0	322	322	0	663	663	0	329	329	0	656	656
45806	203	0	203	0	1	1	1	0	1	202	1	203
45812	1 009 546	170 668	1 180 214	9 157	8 718	17 875	223 174	111 018	334 192	795 529	68 368	863 897
45815	7 460	39 731	47 191	52 114	582	52 696	25 056	23 788	48 844	34 518	16 525	51 043
45912	27 199	0	27 199	4 436	0	4 436	0	0	0	31 635	0	31 635
45915	78	3 378	3 456	2 172	40	2 212	790	3 418	4 208	1 460	0	1 460
47101	10 000	0	10 000	0	0	0	0	0	0	10 000	0	10 000
47105	9 597	0	9 597	0	0	0	0	0	0	9 597	0	9 597
47106	30	0	30	80	0	80	0	0	0	110	0	110
47402	0	0	0	1 272	0	1 272	1 272	0	1 272	0	0	0



47404	59 773	840 003	899 776	12 287 104	3 249 069	15 536 173	12 129 067	3 239 779	15 368 846	217 810	849 293	1 067 103
47408	0	0	0	196 811 938	203 516 250	400 328 188	196 811 938	203 516 250	400 328 188	0	0	0
47415	3 408	0	3 408	9 326	0	9 326	1 373	0	1 373	11 361	0	11 361
47417	0	0	0	3 164	25	3 189	3 164	25	3 189	0	0	0
47423	50 657	842	51 499	1 580 855	718 093	2 298 948	1 567 405	718 568	2 285 973	64 107	367	64 474
47427	488 489	547 891	1 036 380	243 348	89 082	332 430	561 447	332 406	893 853	170 390	304 567	474 957
47802	3 352	0	3 352	145 000	0	145 000	145 000	0	145 000	3 352	0	3 352
47803	0	0	0	1 271	0	1 271	22	0	22	1 249	0	1 249
50104	459 137	198 794	657 931	554 948	34 274	589 222	1	168 763	168 764	1 014 084	64 305	1 078 389
50105	1 002 436	0	1 002 436	498 698	0	498 698	644 766	0	644 766	856 368	0	856 368
50106	4 179 342	0	4 179 342	1 186 589	0	1 186 589	1 490 101	0	1 490 101	3 875 830	0	3 875 830
50107	8 500 719	0	8 500 719	3 191 950	0	3 191 950	2 858 084	0	2 858 084	8 834 585	0	8 834 585
50108	0	0	0	50 095	0	50 095	0	0	0	50 095	0	50 095
50110	201 424	341 982	543 406	1 338	8 166	9 504	0	76 423	76 423	202 762	273 725	476 487
50116	358 967	0	358 967	50 578	0	50 578	369 867	0	369 867	39 678	0	39 678
50118	0	0	0	1 726 762	0	1 726 762	1 726 762	0	1 726 762	0	0	0
50121	73 616	0	73 616	12 008	0	12 008	40 665	0	40 665	44 959	0	44 959
50206	170 388	0	170 388	1 393	0	1 393	4 349	0	4 349	167 432	0	167 432
50208	547 021	0	547 021	3 571	0	3 571	358 376	0	358 376	192 216	0	192 216
50209	0	0	0	0	1 227 267	1 227 267	0	38 545	38 545	0	1 188 722	1 188 722
50210	0	63 224	63 224	0	1 243 117	1 243 117	0	251 417	251 417	0	1 054 924	1 054 924
50211	0	937 609	937 609	0	1 932 973	1 932 973	0	251 742	251 742	0	2 618 840	2 618 840
50221	63 965	0	63 965	53 617	0	53 617	41 351	0	41 351	76 231	0	76 231
50305	854 187	0	854 187	6 312	0	6 312	0	0	0	860 499	0	860 499
50307	95 258	0	95 258	540	0	540	95 798	0	95 798	0	0	0
50308	80 346	0	80 346	438	0	438	1 770	0	1 770	79 014	0	79 014
50310	0	133 978	133 978	0	4 389	4 389	0	7 144	7 144	0	131 223	131 223
50311	0	943 675	943 675	0	25 260	25 260	0	128 039	128 039	0	840 896	840 896
50505	1 907	0	1 907	0	0	0	0	0	0	1 907	0	1 907
50605	31 261	0	31 261	0	0	0	0	0	0	31 261	0	31 261
50606	503 370	0	503 370	41 364	0	41 364	261 782	0	261 782	282 952	0	282 952

47404	59 773	840 003	899 776	12 287 104	3 249 069	15 536 173	12 129 067	3 239 779	15 368 846	217 810	849 293	1 067 103
47408	0	0	0	196 811 938	203 516 250	400 328 188	196 811 938	203 516 250	400 328 188	0	0	0
47415	3 408	0	3 408	9 326	0	9 326	1 373	0	1 373	11 361	0	11 361
47417	0	0	0	3 164	25	3 189	3 164	25	3 189	0	0	0
47423	50 657	842	51 499	1 580 855	718 093	2 298 948	1 567 405	718 568	2 285 973	64 107	367	64 474
47427	488 489	547 891	1 036 380	243 348	89 082	332 430	561 447	332 406	893 853	170 390	304 567	474 957
47802	3 352	0	3 352	145 000	0	145 000	145 000	0	145 000	3 352	0	3 352
47803	0	0	0	1 271	0	1 271	22	0	22	1 249	0	1 249
50104	459 137	198 794	657 931	554 948	34 274	589 222	1	168 763	168 764	1 014 084	64 305	1 078 389
50105	1 002 436	0	1 002 436	498 698	0	498 698	644 766	0	644 766	856 368	0	856 368
50106	4 179 342	0	4 179 342	1 186 589	0	1 186 589	1 490 101	0	1 490 101	3 875 830	0	3 875 830
50107	8 500 719	0	8 500 719	3 191 950	0	3 191 950	2 858 084	0	2 858 084	8 834 585	0	8 834 585
50108	0	0	0	50 095	0	50 095	0	0	0	50 095	0	50 095
50110	201 424	341 982	543 406	1 338	8 166	9 504	0	76 423	76 423	202 762	273 725	476 487
50116	358 967	0	358 967	50 578	0	50 578	369 867	0	369 867	39 678	0	39 678
50118	0	0	0	1 726 762	0	1 726 762	1 726 762	0	1 726 762	0	0	0
50121	73 616	0	73 616	12 008	0	12 008	40 665	0	40 665	44 959	0	44 959
50206	170 388	0	170 388	1 393	0	1 393	4 349	0	4 349	167 432	0	167 432
50208	547 021	0	547 021	3 571	0	3 571	358 376	0	358 376	192 216	0	192 216
50209	0	0	0	0	1 227 267	1 227 267	0	38 545	38 545	0	1 188 722	1 188 722
50210	0	63 224	63 224	0	1 243 117	1 243 117	0	251 417	251 417	0	1 054 924	1 054 924
50211	0	937 609	937 609	0	1 932 973	1 932 973	0	251 742	251 742	0	2 618 840	2 618 840
50221	63 965	0	63 965	53 617	0	53 617	41 351	0	41 351	76 231	0	76 231
50305	854 187	0	854 187	6 312	0	6 312	0	0	0	860 499	0	860 499
50307	95 258	0	95 258	540	0	540	95 798	0	95 798	0	0	0
50308	80 346	0	80 346	438	0	438	1 770	0	1 770	79 014	0	79 014
50310	0	133 978	133 978	0	4 389	4 389	0	7 144	7 144	0	131 223	131 223
50311	0	943 675	943 675	0	25 260	25 260	0	128 039	128 039	0	840 896	840 896
50505	1 907	0	1 907	0	0	0	0	0	0	1 907	0	1 907
50605	31 261	0	31 261	0	0	0	0	0	0	31 261	0	31 261
50606	503 370	0	503 370	41 364	0	41 364	261 782	0	261 782	282 952	0	282 952

70606	14 017 74 7	0	14 017 74 7	2 036 450	1	2 036 451	927	0	927	16 053 27 0	1	16 053 27 1
70608	18 436 10 2	0	18 436 10 2	1 474 967	0	1 474 967	5	0	5	19 911 06 4	0	19 911 06 4
70609	73 430	0	73 430	300	0	300	0	0	0	73 730	0	73 730
70610	43 861	0	43 861	374	0	374	0	0	0	44 235	0	44 235
70611	114 976	0	114 976	32 806	0	32 806	0	0	0	147 782	0	147 782

---