

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
Кафедра Финансы и кредит

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

«Финансы и кредит»
(наименование профиля, специализации)

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: «Направления совершенствования процесса кредитования в
российских банках»

Студентка

А.О. Сухопарова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

К.Ю. Курилов

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Консультанты

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Допустить к защите

Заведующий кафедрой д.э.н., доцент А.А. Курилова

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

(личная подпись)

« _____ » _____ 2016 г.

Тольятти 2016

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
Кафедра Финансы и кредит

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

«Финансы и кредит»
(наименование профиля, специализации)

УТВЕРЖДАЮ

Зав. Кафедрой Финансы и кредит

_____ А.А.Курилова

« ____ » _____ 2016г.

ЗАДАНИЕ

на выполнение бакалаврской работы

Студента: Сухопарова А.О.

1. Тема: «Направления совершенствования процесса кредитования в российских банках»
2. Срок сдачи студентом законченной работы: «9» июня 2016 г.
3. Исходные данные: Основой исследования послужили труды и публикации отечественных и зарубежных ученых и практиков специалистов в области банковского дела, финансов и денежного обращения, материалы ПАО «Сбербанк России», публикаций и исследований, касающихся вопросов процесса кредитования.

Информационной базой исследования послужили оценки и статистические данные ПАО «Сбербанк России», законодательные, правовые и нормативные документы, материалы периодической печати.

4. Содержание пояснительной записки (перечень подлежащих разработке вопросов): Теоретические аспекты процесса кредитования в российских банках; Анализ кредитной политики ПАО «Сбербанк России»; Совершенствование процесса кредитования в ПАО «Сбербанк России».
5. Перечень графического и иллюстративного материала: таблицы- 15, рисунки – 7.
6. Дата выдачи задания: «3» февраля 2016г.

Руководитель бакалаврской работы _____
(личная подпись)

К.Ю. Курилов
(инициалы, фамилия)

Задание принял к исполнению _____
(личная подпись)

А.О. Сухопарова
(инициалы, фамилия)

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
Кафедра Финансы и кредит

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

«Финансы и кредит»
(наименование профиля, специализации)

УТВЕРЖДАЮ

Зав. Кафедрой Финансы и кредит

_____ А.А.Курилова

« ____ » _____ 2016г.

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН
выполнения бакалаврской работы

Студента: Сухопарова А.О.

по теме: «Направления совершенствования процесса кредитования в российских банках»

Наименование раздела работы	Плановый срок выполнения раздела	Фактический срок выполнения раздела	Отметка о выполнении и	Подпись руководителя
Согласование темы работы, утверждение плана с научным руководителем, получения задания	03.02.2016-09.02.2016	09.02.2016	Выполнено	
Глава 1 бакалаврской работы	09.02.2016-23.02.2016	23.02.2016	Выполнено	
Глава 2 бакалаврской работы	10.02.2016-23.03.2016	23.03.2016	Выполнено	
Глава 3 бакалаврской работы	21.04.2016-18.05.2016	18.05.2016	Выполнено	
Подготовка, оформление и сдача научному руководителю работы	19.05.2016-27.05.2016	27.05.2016	Выполнено	
Доклад, раздаточный материал	27.05.2016-15.06.2016	10.06.2016	Выполнено	
Отзыв на бакалаврскую работу	02.06.2016-10.06.2016	10.06.2016	Выполнено	

Руководитель бакалаврской работы _____
(личная подпись)

К.Ю.Курилов
(инициалы, фамилия)

Задание принял к исполнению _____
(личная подпись)

А.О.Сухопарова
(инициалы, фамилия)

Аннотация

Тема: «Направления совершенствования процесса кредитования в российских банках».

Объём бакалаврской работы 79 страница, на которых размещены 7 рисунков и 15 таблиц.

При написании бакалаврской работы использовалось 56 источников, информационной базой исследования послужили оценки и статистические данные ПАО «Сбербанк России», законодательные, правовые и нормативные документы, материалы периодической печати.

Объектом исследования выступает кредитный ПАО «Сбербанк России».

Предметом исследования является процесс кредитования в российских банках.

Данная бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы, приложений, в соответствии с поставленными задачами.

Во введении раскрывается актуальность исследования выбранной темы бакалаврской работы, ставятся цели и задачи исследования, указывается теоретическая и практическая значимость выбранной темы.

Первая глава посвящена теоретическому вопросу процесса кредитования их виды, формы и функции.

Во второй главе осуществляется анализ кредитной политики ПАО «Сбербанк России».

Третья глава посвящена совершенствованию процесса кредитования в ПАО «Сбербанк России». В данной главе рассчитан экономический эффект и сформулированы предложения по качественному управлению кредитного портфеля банка.

В выводе подведены итоги и описывается значимость полученных результатов.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты процесса кредитования в российских банках	7
1.1 Понятие, виды и роль кредитования	7
1.2 Функции кредитных операций и их формы	11
1.3 Этапы процесса кредитования.....	13
1.4 Анализ активных операций банка.....	16
2 Анализ кредитной политики ПАО «Сбербанк России».....	23
2.1 Организационно-экономическая характеристика ПАО «Сбербанк России»	23
2.2 Кредитная политика ПАО «Сбербанк России»	28
2.3 Анализ кредитного портфеля ПАО «Сбербанк России»	33
3 Совершенствование процесса кредитования в ПАО «Сбербанк России»	45
3.1 Современные особенности эффективного управления качеством кредитного портфеля в ПАО «Сбербанк России»	45
3.2 Перспективы развития кредитных технологий и экономический эффект от предлагаемых мероприятий.....	56
Заключение	64
Список использованной литературы.....	67
Приложения	72

Введение

В условиях рыночной экономики банковский кредит объективно необходим. В последнее время кредиты частным лицам позволяют достичь намеченной цели тогда, когда нам это нужно. Благодаря кредитованию любой человек может приобрести жилье, автомобиль, мебель, получить образование. И при этом не обязательно дожидаться необходимой для этого суммы денег.

Тема направления и совершенствования банковского кредитования особенно актуальна в наше время, поскольку кредитные отношения в современных условиях достигли на данный момент своего пика в развитии. Актуальность темы обусловлена тем, что развитие рыночных отношений в России, увеличение результативности работы экономики без своевременного упора на развитие отношений в кредитной сфере, совершенно невозможно подготовить все условия для создания необходимой инфраструктуры. На основе достижений научно - технического прогресса банковский кредит напрямую способствует более быстрому формированию источников капитала, дает толчок развитию производительных сил для дальнейшего расширения воспроизводства.

Кредит относится к числу важнейших экономических категорий. Свободные денежные средства и доходы предприятий превращаются в ссудный капитал, который передается за плату за временное использование, все это возможно благодаря банковскому кредиту. Играя важную роль в развитии и банков, и предприятий, кредитные операции определяют эффективность функционирования экономики страны в целом. От состояния кредитного дела в банке зависит его жизнеспособность, поскольку кредитные операции являются важнейшей статьей дохода в деятельности российских банков.

Банковский кредит ускоряет темп производства и использование материальных ценностей, дает толчок общественному производству, а именно благодаря ссудному проценту, который побуждает заемщиков экономно расходовать средства взятые под кредит снижать затраты собственного

производства, увеличивает свою прибыль, в связи с увеличивающимися расходами, и для возврата заемных денежных средств.

Неотъемлемой частью банковской деятельности всегда будут являться риски, связанные с кредитными отношениями, операционными совершенствованиями, рыночной обстановкой и т.д., возникающие в процессе непрерывного взаимодействия банка с внешней средой.

Наибольшую угрозу для жизнедеятельности кредитных организаций представляет кредитный риск - вероятность невозврата выданных банком кредитов. Данный риск связан напрямую с формированием кредитного портфеля банка. Именно поэтому грамотное управление кредитным портфелем является основополагающим в банковской рутине. Наибольшее число банкротств кредитных организаций объясняется неграмотной политикой банка в области устройства и управления кредитным портфелем.

Проанализировав отчет о просроченных и сомнительных задолженностях по кредитному портфелю отечественных банков, можно сделать вывод что для России наиболее актуальной проблемой является управление проблемными кредитами. Аналогичные показатели банков развитых стран намного лучше. Центральный Банк России, полагаясь на мировой опыт по снижению рисков в банковской деятельности, постоянно указывает российским банкам на необходимость совершенствования управления кредитным портфелем.

Необходимость разработки целостного, научно-обоснованного подхода к проблеме формирования кредитного портфеля коммерческого банка и его управления определила выбор темы и задачи исследования.

Цель данного исследования состоит в разработке мероприятий по совершенствованию процесса кредитования в российских банках.

Для достижения этой цели поставлены следующие задачи:

- исследовать основные теоретические основы процесса кредитования;
- провести анализ процесса кредитования ПАО «Сбербанк России»;

– разработать мероприятия по совершенствованию управления кредитным портфелем коммерческого банка и процесса кредитования в ПАО «Сбербанк России».

Объектом исследования выступает ПАО «Сбербанк России».

Предметом исследования является процесс кредитования в российских банках.

Основой исследования послужили труды и публикации отечественных и зарубежных ученых и практиков специалистов в области банковского дела, финансов и денежного обращения, материалы ПАО «Сбербанка России», публикаций и исследований, касающихся вопросов процесса кредитования.

Информационной базой исследования послужили оценки и статистические данные ПАО «Сбербанка России», законодательные, правовые и нормативные документы, материалы периодической печати.

Данная бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы, приложений, в соответствии с поставленными задачами.

1 Теоретические аспекты процесса кредитования в российских банках.

1.1 Понятие, виды и роль кредитования

В современное время стало необходимо использовать услугу банка кредитование для реализации деятельности и достижения финансовой цели.

Само понятие «кредитование» новое и обозначает временное пользование ссуду в денежной или натуральной форме. В силу того, что существуют кредиты, граждане и предприятия могут располагать в любой момент времени такой суммой денежных средств, которая будет необходима для удовлетворения потребностей.

Население, государство и сами банки являются субъектами кредитных отношений в области банковского кредита. Известно, что субъекты кредитных отношений выступают в качестве кредиторов и заемщиков

Кредиторы - лица юридические или физические, предоставляющие свои средства в свободное распоряжение заемщика на определенный срок.

Заемщик – может являться юридическим или физическим лицом, получающее средства в пользование (в ссуду) и обязанное их возвратить в установленный срок. Лиц, выступающих в роли субъектов кредитных отношений, всегда двое – кредитор и заемщик. Связано это с тем, что банки работают, как правило на привлеченных средствах и, соответственно, по отношению к населению, государству - владельцам этих средств, помещенных на счетах в банке, - выступают в качестве заемщиков.

Объекты кредитования в настоящее время формируются банком самостоятельно, исходя из собственных требований банка. Поэтому назначение кредита должно отражать банковскую кредитную политику.

Система кредитования может существовать при условии, такого состава, такой совокупности элементов, которые будут являться достаточными для отражения ее сущности. Если отсутствует один из ее элементов или связи между ними, это может привести к ошибке в формировании единого образования.

В банковской сфере различают активные и пассивные кредиты. В первом случае банк дает кредит, т.е. выступает кредитором, во втором берет кредит, т.е. является заемщиком. Так же банк способен вступать в кредитные отношения с другими банками, включая центральный. И может занимать активную или пассивную сторону.

Прежде чем преступить выдавать кредиты, банку необходимо выработать свою кредитную политику, а также методы и средства воплощения ее в реальность.

Одним из основных этапов деятельности банка является определение своей собственной политики в отношении физических и юридических лиц, а так же политику работы самого банка. Для бесперебойного функционирования банка ему следует определиться со своей кредитной политикой. Банку следует сформулировать ее и упорядочить необходимыми внутренними документами по следующим вопросам:

а) приоритеты, банка на кредитном рынке:

- объекты кредитования (отрасли, виды производств или иного бизнеса);
- категории заемщиков (органы власти, государственные и негосударственные предприятия и организации, частные лица);
- характер отношений с заемщиками;
- виды и размеры (минимальные, максимальные) кредитов;
- схемы обслуживания кредитов;
- формы обеспечения возвратности кредитов и др.;

б) цели кредитования:

- ожидаемый уровень рентабельности кредитов [21, с. 61].

Совокупностью элементов, отвечающих за разумное использование ссудных ресурсов, которая охватывает методы кредитования, планирование кредитных отношений, механизм предоставления и возврата ссуд, является система кредитования.

Понятие «кредитная система», по нашему мнению, в полной мере

является основополагающим по отношению к понятию «система кредитования» и отражает сущность кредита, как экономической категории. Это говорит о том, что кредитную систему следует рассматривать на уровне кредитных отношений, которые складываются в обществе.

Определение кредитной системы, формируется из взаимоотношений между кредитором и заемщиком. Следовательно, формируется такая экономическая категория как кредит. Возникают его формы (базисный и функциональный блоки системы), а также институты, регулирования кредитных отношений (институциональный блок). Банковскую систему формируют денежно-кредитные институты [21].

Разделение кредитов по субъектам является следствием еще одного понятия – вид кредитов.

Вид кредита - это более детальная его характеристика по организационно-экономическим признакам. Современные виды банковского кредита, предназначенные для организаций реального сектора экономики: кредиты по овердрафту, кредиты по контокорренту, кредиты по укрупненному объекту в пределах кредитной линии, синдицированные кредиты, целевые кредиты, вексельные кредиты.

Овердрафт - краткосрочный вид банковского кредита, предоставляется клиенту путем осуществляется списания банком средств по счету сверх его остатка.

Контокоррент - это единый текущий счет, на котором указаны все существующие операции банка с клиентом. На контокорренте отражаются ссуды банка и все платежи со счета по поручению клиента, а также средства, поступающие в банк от клиентов в виде вкладов, возврата ссуд и т.п.

Контокоррентный счет представляет собой сочетание ссудного счета с текущим и может иметь как дебетовое, так и кредитовое сальдо.

Кредитная линия – это обязательство банка перед заемщиком предоставлять ему в течение определенного периода кредиты в пределах согласованного лимита. Следствием длительного сотрудничества кредитора и

заемщика является открытие кредитной линии. На практике различаются кредитные линии возобновляемые и не возобновляемые.

Возобновляемая кредитная линия – возвращение денежных средств банку частями, в установленный банком промежуток времени, при этом непогашенная сумма основного долга не может превышать установленный лимит задолженности. Не возобновляемая кредитная линия - возвращение денежных средств банку частями, в пределах установленного периода и лимита кредитования, при этом заемщик может воспользоваться кредитными средствами в удобные для него сроки в порядке, предусмотренном кредитным договором.

Синдицированный кредит - это вид кредита, предоставляемый двумя или более кредиторами, объединившимися в синдикат (консорциум), одному заемщику. Консорциум объединяет на срок свои временно свободные кредитные ресурсы с целью кредитования определенного заемщика.

Целевой кредит - это кредит, предоставляемый юридическим лицам под конкретный объект разовым зачислением денежных средств (безналичная система) на расчетный или корреспондентский счет клиента - заемщика.

Вексельный кредит - это денежный кредит, предоставляемый банком организации-заемщику на строго определенную цель - покупку векселей банка-кредитора. Вексель может быть с разными номиналами и сроками погашения.

Исходя из вышеперечисленного следует сделать вывод что кредитование - средство развития, распределения, выход из любой финансовой ситуации на данный момент времени.

Благодаря кредиту не только отдельные граждане выходят из кризиса, а также целые государства. Многие бедные страны выживают именно с помощью кредитов. Кредит выступает объективным источником формирования оборотных и основных средств. Так же кредиты позволяют удовлетворить разнообразные потребности населения, участвуют в расширении и развитии производства. Немаловажна и роль перераспределения материальных ресурсов и лишних денежных средств в интересах развития производства и государства.

1.2 Формы и функции кредитных операций

На сегодняшний день основным доходом активных операций банка являются кредитные операции.

Практика работы банковской системы в настоящее время выработали следующие формы кредита:

Краткосрочный кредит - направляется в оборотный капитал для формирования производственных запасов, осуществления затрат, проведения торгово-закупочных мероприятий. Кредит предоставляемый, как правило, сроком до 1 года.

Долгосрочный кредит - направляется в основной капитал. Он используется как источник нового строительства, реконструкции, расширения производства, т.е. капитальных вложений.

Государственный кредит - это кредит, предоставляемый государству физическим или юридическим лицом.

Международный кредит - кредит предоставляемый физическому или юридическому лицу другой страны. Формы кредита, перечисленные выше, являются наиболее употребляемыми или основными, которые сложились в социально - экономических условиях современного общества.

Коммерческий кредит, кредиторами данной формы выступают хозяйственные организации (предприятия, фирмы, компании). Прежде всего в данной форме кредита источник - занятые, и незанятые капиталы. Независимо от своей товарной или денежной формы, коммерческий кредит предоставляется на короткие сроки.

В наше время банковский кредит самая востребованная форма кредита. Это говорит о том, что именно банки чаще всего предоставляют свои ссуды субъектам, которые нуждаются во временной финансовой помощи. Ссуда при банковском кредитовании наиболее выше других выдаваемых его форм ссуд. Субъектом в данной форме является банк.

Особенность банковского вида кредитования состоит в том, что банк использует привлеченные ресурсы из вне. Банк занимает деньги и

перераспределяет их между другими субъектами предоставляя займы другим юридическим и физическим лицам на определенный промежуток времени [33, с.101].

Сущность кредита проявляется в его функциях. Благодаря правильному использованию функций кредита предприятия различных форм собственности и общество в целом добиваются наибольшего эффекта от производства, ускорения обращения и роста доходов. Выяснение функций кредита имеет большое практическое значение, поскольку это позволяет использовать его наиболее эффективно.

Рассмотрим функции кредита. Первая функция кредита - перераспределительная.

Межотраслевое перераспределение происходит, когда стоимость передается от кредитора, представляющего одну отрасль, к заемщику - предприятию другой отрасли. В современном хозяйстве, когда наибольшую важность занимает сотрудничество между предприятиями и банком, решающее значение имеет межотраслевое перераспределение. Средства, задействованные банками, теряют посредственный характер, они «теряются» в общих ресурсах банка, который предоставляет кредит предприятиям занимающими свои отрасли.

Внутриотраслевое перераспределение наблюдается при получении кредита предприятиями от отраслевых банков.

Второй функцией кредита, выступает замещение действительных денег кредитными операциями. Удовлетворении потребностей заемщиков посредством использования ими дополнительных платежных средств, которые получены в результате исполнения кредитных обязательств банка.

Третья функция объединения кредитных требований (интеграционная). Данная функция позволяет рассматривать портфель как единое целое в управленческих целях.

Четвертая функция - портфельный подход. Банк с помощью данной функции оптимизирует основные параметры портфеля как единого целого:

доходность, ликвидность и риск, в конечном итоге это помогает правильному использованию и формированию более качественной структуры банка.

Пятая функция предупреждения риска, выражается в контроле состояния и качества требований, входящих в кредитный портфель, в целях устойчивой деятельности банка.

Шестая функция ограничения риска, обеспечивающая недопущение в кредитный портфель требований, наличие которых может привести к нарушению установленных со стороны Центрального банка нормативов.

Исходя из вышеперечисленного, можно сформулировать определение. Кредитный портфель является изменяемым с сочетанием различных кредитных требований и объема ресурсов, который можно в будущем направить на финансовое обеспечение розничного направления кредитной деятельности самого банка, с целью приумножить кредитный потенциал банка и увеличить показатели удовлетворенности клиентов по всем регионам РФ.

1.3 Этапы процесса кредитования

На современном этапе развития одним из наиболее важных вопросов в управлении кредитными операциями банка, является этапы кредитования.

Банковское кредитование осуществляется с целью обеспечения развития и расширения области производства, а также обращения, удовлетворения потребительского спроса населения, иных направлений хозяйственной деятельности. Выдача кредитов населению производится согласно существующих в наличии кредитных ресурсов при выполнении условия обязательного соблюдения экономических нормативов деятельности.

Процесс банковского кредитования является совокупностью установленных действий банка, которые связаны, как с выдачей, так и с выплатой кредита. Данный процесс включает определенные этапы, каждый из которых способствует обеспечению решения локальной задачи, а благодаря их совместной реализации достигается основная цель кредитных операций - прибыльность и надежность для банка.

Процесс кредитования можно разделить на шесть этапов, соответственно каждый этап вносит вклад в характеристику деятельности.

Этапы процесса кредитования представлены на рисунке 1 [37, с.99].



Рисунок 1 - Этапы процесса кредитования

Первый этап включает предварительный сбор заявок, сбор информации о спросе на кредит, а также осуществление ее анализа. На данном этапе должен соблюдаться важный принцип: полная информация о предполагаемых заемщиках должна быть зафиксирована кредитными работниками. К предоставленной заявке должен быть приложен пакет необходимых документов, исходя из требований банка. При получении банком большого числа заявок производится предварительный отбор самых привлекательных предложений, а также появляется возможность наполнения информационного портфеля кредитных заявок для последующей работы с ними. Работник кредитного отдела выполняет роль продавца, а также эксперта, в процессе выдачи кредита.

Второй этап реализует главную цель банка - принимается окончательное определение платежеспособности клиента для дальнейшего оформления кредитного соглашения на самых выгодных для банка условиях. Важное значение данного этапа, многими банковскими учреждениями создаются

специальные подразделения, которые могут иметь названия отделов или секторов экономического анализа.

Третий этап, который включает процесс банковского кредитования, предусматривает, что банк осуществляет подготовку к сдаче кредитного соглашения. Реализация этого этапа возможно только после воплощения второго этапа, и он носит название «структурирование ссуды». В его процессе банк производит определение основных кредитных параметров: варианта кредита, суммы, периода действия, обеспечения, порядка выдачи и выплаты, цены кредитования и др. Затем юристами банка рассматривается данная сделка, в том числе и на соответствие соглашений и контрактов действующему законодательству, а также на вероятность положительного решения по возврату средств при невыполнении заемщиком условий кредитного договора. После этого пакет проверяется службой безопасности и потом передается руководителям банка с целью принятия решения о заключении кредитного договора или отказа заемщику.

Четвертый этап предусматривает, что банк приступает к переговорному процессу с клиентом о заключении договора. Должностное лицо, которое ведет переговоры о кредитовании, доводит до клиента все обязательные условия кредитного договора. После согласования всех кредитных параметров будущей сделки делаются необходимые выводы о кредитовании и осуществляется подписание кредитного соглашения руководством банка и клиентом. Затем на основании внутреннего распоряжения банка происходит открытие кредитного счета, с которого выдается кредит единовременно или по частям в период, определенный кредитным соглашением. Наиболее часто зачисление кредита осуществляется на текущий счет заемщика. В случае потребительского кредитования его выдача в основном производится наличными, а при выдаче кредита на капитальные затраты - осуществляется при помощи безналичного перечисления.

Пятый этап предполагает, что банком проводится работа с клиентом уже после получения им кредита. В процессе работы осуществляется контроль за

выполнением кредитного договора, а также поиск новых вариантов сотрудничества с клиентом. При ухудшении финансового положения клиента и возникновении риска невыплаты кредита работник банка ставит руководство в известность для принятия соответствующих мер.

Шестой этап - выплата кредита вместе с процентами и закрытие дела о кредитовании. Данный этап является завершающим этапом кредитных взаимоотношений банка и заемщика, который включает процесс банковского кредитования. Случаи невыплаты кредитного долга должны анализироваться с целью корректировки информации. Сюда входит аналитическая оценка заемщика и кредитных услуг, калькуляция, соблюдение договоров о кредитовании и др.

Последовательное соблюдение этапов процесса банковского кредитования позволяет тщательным образом осуществлять контроль кредитного процесса в результате чего обеспечивать качество кредитного банковского портфеля, а также общую эффективность работы банковского учреждения.

1.4 Анализ активных операций банка

До перехода к рыночным отношениям в России проблема анализа финансового состояния кредитной организации не существовала, так как функционировала плановая экономика, и банки не были заинтересованы в улучшении результатов своей деятельности. В настоящее время большинство кредитных организаций находятся в частной собственности, и собственникам важно, чтобы банки были конкурентоспособны, платежеспособны, приносили прибыль, имели перспективу развития. Решение этих проблем имеет значение для науки современной России.

Финансовый анализ представляет собой способ накопления, трансформации и использования информации финансового характера, имеющий целью:

- оценить текущее и перспективное финансовое состояние предприятия;
- оценить возможные и целесообразные темпы развития предприятия с позиций финансового их обеспечения;
- выявить доступные источники средств и оценить возможность и целесообразность их мобилизации;
- спрогнозировать положение предприятия на рынке капиталов.

Операции с обратным выкупом (операции РЕПО) изначально оцениваются по справедливой стоимости и имеют свою специфику, которую необходимо учитывать в ходе анализа. С одной стороны, банк в течение срока такой сделки имеет возможность осуществлять торговые операции с ценными бумагами, лежащими в основе сделки, получая спекулятивный доход. С другой стороны, он может получать и основной вид дохода от этих сделок - доход от самой операции РЕПО, в виде превышения продажной стоимости бумаг по обратной части сделки над их покупной ценой за минусом расходов, связанных с исполнением сделки и издержек по переводу бумаг»:

$$D = Ц_{пр} - Ц_{пок} - P_n, \quad (1)$$

где, D - доход от операции РЕПО;

Ц_{пок} - покупная стоимость ценных бумаг (по первой части сделки);

Ц_{пр} - продажная стоимость ценных бумаг (по обратной части сделки);

P_n - расходы, связанные с переводом ценных бумаг.

Соответственно доходность операции РЕПО определяется следующим образом:

$$D_p = \frac{D}{Ц_{пок}} * \frac{365}{T} * 100\%, \quad (2)$$

где, D_p - годовая доходность операции РЕПО;

T - срок сделки в днях.

Такая методика анализа доходности операций с обратным выкупом (РЕПО) применима для акций и дисконтных облигаций

Коэффициент эффективности кредитных операций (показатель рентабельности кредитных вложений $R_{кв}$):

$$R_{кв} = \frac{ЧП}{ЧСЗфл} * 100, \quad (3)$$

где, ЧП – чистая прибыль банка;

ЧСЗфл – объем чистой ссудной задолженности физ. лиц.

Для того чтобы проанализировать эффективность кредитования в банке исследуется ряд показателей, которые позволяют проводить мероприятия по эффективному, рациональному и безопасному размещению средств.

Коэффициент использования кредитных ресурсов за текущий период ($K_{икр}$) рассчитывается по формуле:

$$K_{икр} = \frac{P}{П}, \quad (4)$$

где, P – средний показатель по размещенным остаткам;

П – средний остаток средств, привлеченных во вклады, депозиты, расчетные и текущие счета юридических и физических лиц в рублях и инвалюте.

С помощью этого коэффициента можно определить, какая часть общего объема привлеченных средств размещена на кредитном, валютном и фондовом рынках.

С помощью коэффициента эффективности использования активов ($K_{э}$) можно рассчитать, какая часть активов приносит доход. Этот коэффициент определяется по формуле:

$$K_{э} = \frac{Cд}{Ca}, \quad (5)$$

где, Cд – средние остатки по активным счетам, приносящим доход,

Ca – средние остатки по всем активным счетам.

С целью более полного и рационального использования кредитных ресурсов необходимо еженедельно составлять прогноз наличия свободных

ресурсов, которые могли бы быть размещены на кредитном, фондовом и валютном рынках.

Важно также проанализировать изменения, происшедшие в объемах просроченной задолженности за соответствующий период, темпы ее роста, которые сравниваются с темпами роста ссудной задолженности.

При анализе просроченной задолженности целесообразно также исчислять отдельно коэффициенты просроченной задолженности по юридическим лицам и населению, по кредитам выданным в иностранной валюте, по формуле:

$$Knзз = \frac{Зп}{Зз}, \quad (6)$$

где, $Зп$ – ссудная задолженность (просроченная) по соответствующему виду кредита или группе ссудозаемщиков (юридическим лицам, населению, инвалюте и т.д.),

$Зз$ – ссудная задолженность по соответствующему виду кредита.

Так же для того что бы проанализировать качество кредитного портфеля и значимость оценки кредитных операций рассчитывают показатели и по иным коэффициентам:

Объем кредитных вложений в общем итоге баланса рассчитывается по формуле:

$$Окв = \frac{С}{Вб}, \quad (7)$$

где, $Окв$ – объем кредитных вложений в общем итоге баланса,

$С$ – сумма кредитов (остатки ссудной задолженности),

$Вб$ – валюта баланса.

Сумма доходов, которые получают от реализаций ссудных операций, определяется следующим образом:

$$Дкв = \frac{Пп}{Д}, \quad (8)$$

где, $Дкв$ – доходы от кредитных вложений,

$Пп$ – полученные проценты,

Д – общие доходы банка от активных операций.

Для того чтобы проанализировать финансовый показатель кредитного портфеля высчитывают следующий показатель:

Прибыльность кредитного портфеля:

$$П_{кп} = \frac{Д_{чк}}{С}, \quad (9)$$

где, Д_{чк} – чистый доход от кредитов,

С- средний остаток ссудной задолженности;

Прибыль от кредитов в расчете на капитал:

$$П_{кк} = \frac{Д_{чк}}{К}, \quad (10)$$

где, К – средний уровень капитала в банке;

Оценка качества управления работающими активами:

$$О_{куа} = \frac{Д_{чк}}{А_{д}}, \quad (11)$$

где, А_д – активы, приносящие доход (средний остаток);

Степень мобилизации привлеченных средств в кредитные операции:

$$М_{пк} = \frac{Д + В}{С}, \quad (12)$$

где, Д – депозиты, В – вклады;

Загруженность активов кредитами:

$$З_{а} = \frac{С}{А}, \quad (13)$$

где, А – активы;

Доля проблемных ссуд в кредитном портфеле банка:

$$Д_{пс} = \frac{С * (V + V_{гг})}{С}, \quad (14)$$

где, С (IV+ Vгр.) – ссуды IV и V групп по классификации ссуд, приведенных в Инструкции №130а от 12.12 1994 с последующими дополнениями:

Коэффициент нормы допустимости потерь по кредитам:

$$К_{н.д} = \frac{РВПС}{С}, \quad (15)$$

где, РВПС – резерв на возможные потери по ссудам (сч. 945),

Коэффициент использования резерва на покрытие убытков по ссудам:

$$K_{ирвпс} = \frac{C_k}{C}, \quad (16)$$

где, C_k – сумма фактически списанных кредитов, вернуть которые не представляется возможным.

Другим и не менее важным показателем анализа финансовых активов, учитываемых по справедливой стоимости с отнесением ее изменений на счета прибылей или убытков, является их оборачиваемость. Оборачиваемость финансовых активов, предназначенных для торговли, определяется традиционно, количеством оборотов (раз) совершаемых активами за анализируемый период или количеством дней нахождения ценных бумаг на балансе банка. Длительность периода обращения портфеля ценных бумаг в днях O_d находится по формуле:

$$O_d = \frac{C_{ср} * T}{O_k}, \quad (17)$$

где, $C_{ср}$ - среднее сальдо по соответствующим балансовым счетам учета ценных бумаг определяется по формуле средней хронологической моментного ряда или средней арифметической при минимальном числе сальдо равном двум:

$$C_{ср} = \frac{C_n - C_k}{2}, \quad (18)$$

где, C_n и C_k - сальдо на начало и на конец периода соответственно; T - количество дней в анализируемом периоде;

O_k - кредитовый оборот по соответствующим балансовым счетам учета ценных бумаг за T дней (выручка от поступлений ценных бумаг).

Показатель оборачиваемости портфеля в днях характеризует среднюю продолжительность одного оборота. Он показывает, сколько дней в среднем находится ценная бумага в торговом портфеле банка (как быстро обращаются

средства, вложенные в ценную бумагу). Анализ может быть проведен за любой отчетный период - год, квартал, месяц и т. д.

Обратным показателем оборачиваемости торгового портфеля в днях является скорость обращения торгового портфеля в оборотах (n), рассчитываемая по формуле:

$$n = \frac{O_k}{C_{ср}} \text{ или } n = \frac{T}{O_d}, \quad (19)$$

Этот показатель характеризует, сколько оборотов в целом сделают ценные бумаги за анализируемый период. Чем выше скорость обращения ценных бумаг, тем выше ликвидность (скорость реализации) портфеля в целом

Приведенные коэффициенты показывают норму допустимости потерь по кредитам, а также качество кредитного портфеля.

Таким образом, постоянный анализ просроченной кредитной задолженности позволяет определить основные направления контроля за качеством кредитного портфеля; выявить факторы, влияющие на получение доходов от кредитных вложений и минимизацию кредитного риска.

2 Анализ кредитной политики ПАО «Сбербанк России».

2.1 Организационно-экономическая характеристика ПАО «Сбербанк России»

Акционерный коммерческий Сберегательный банк Российской Федерации (Сбербанк России). Банк создан в форме акционерного общества публичного типа. Учредителем и основным акционером Сбербанка России является Центральный банк Российской Федерации (свыше 60% голосующих акций). Его акционерами являются более 200 тысяч юридических и физических лиц. Сбербанк России зарегистрирован 20 июня 1991 г. в Центральном банке Российской Федерации. Регистрационный номер — 1481.

Фирменное (полное официальное) наименование банка: Публичное акционерное общество Сберегательный банк Российской Федерации.

Миссия Сбербанка России: Мы даем людям уверенность и надежность, мы делаем их жизнь лучше, помогая реализовывать устремления и мечты.

Основная деятельность ПАО «Сбербанка России» включает предоставление банковских услуг юридическим и физическим лицам.

Целью деятельности ПАО «Сбербанка России» является:

- привлечение денежных средств от юридических и физических лиц (в дальнейшем по тексту - клиентов) и размещение их на условиях возвратности, платности и срочности;
- осуществление расчетно-кассового обслуживания клиентов, а также других банковских операций;
- обеспечение сохранности денежных средств и других ценностей клиентов.

Сбербанк России является естественным лидером на рынке банковских услуг. Непосредственные критерии банка: стабильная надежность, финансовая стойкость, выполнение всех своих обязательств перед клиентами, гибкая процентная политика позволяют поддерживать доверие населения, обеспечивать устойчивый приток денежных средств во вклады. Банк

своевременно реагирует на изменения конъюнктуры финансового рынка с помощью совершенствования используемых продуктов и внедрения новых, считающихся с требованиями различных групп клиентов.

За 2014 год фактическая численность персонала Сбербанка увеличилась на 20 209 человек до 275 723 человек. Рост произошел в основном за счет сотрудников розничного бизнеса. Доля сотрудников блока «Розничный бизнес» в общей численности Банка выросла составляет 55,4%, блока «Корпоративный бизнес» – 10,7%. Значительная часть сотрудников (44%) непосредственно работает с клиентами. Вовлеченность персонала В Сбербанке большое внимание уделяется повышению вовлеченности персонала. В 2014 году в исследовании вовлеченности приняли участие 148 тыс. сотрудников. За год индекс вовлеченности значительно вырос – с 61,2 до 68,9 пунктов. Таким образом, Сбербанк вплотную приблизился к среднему для финансовых компаний мира уровню 69,0. Выросла удовлетворенность важнейшими факторами, связанными с работой в Банке: имиджем высшего руководства, системой вознаграждений и льготами для сотрудников. Положительная динамика обусловлена откликом работников на системное повышение заработных плат и переход на 100% -оплату ДМС34 за счет средств работодателя.

Организационная структура Банка представлена в Приложении 1.

Внутренние структурные подразделения отделения в городе Москве - по приказу президента, председателя правления Банка в порядке, установленном Банком и Банком России.

Структурные подразделения Сбербанка - это территориальные банки, которые включают в себя отделения, состоящие из филиалов, дополнительных офисов. В основу структурной организации положен территориальный принцип.

Для реализации поставленной цели следует рассмотреть деятельность выбранного банка - ПАО «Сбербанк России».

В течение периода с 01.01.12 г. по 01.10.14 г. ПАО «Сбербанк»

динамично развивался и достиг увеличения следующих показателей [56]:

1) собственного капитала с 1 534 160 890 тыс. руб. вырос до 2 047 106 324 тыс. руб. (рисунок 2.1);

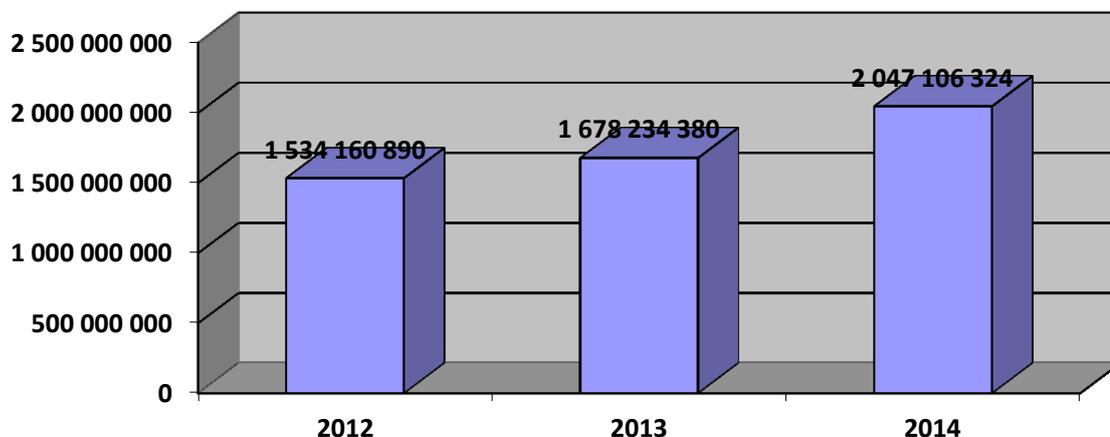


Рисунок 2.1 - Динамика собственного капитала ПАО «Сбербанк», тыс. руб.

Началом этого послужило увеличение объемов приносящих доход активов и успешно проведенные эмиссии акций, что позволило банку увеличить размер прибыли, получаемой от использования собственных средств;

2) активы выросли с 2 436 342 тыс. руб. до 9 134 986 тыс. руб. Их рост произошел в основном за счет кредитования клиентов (рисунок 2.2).

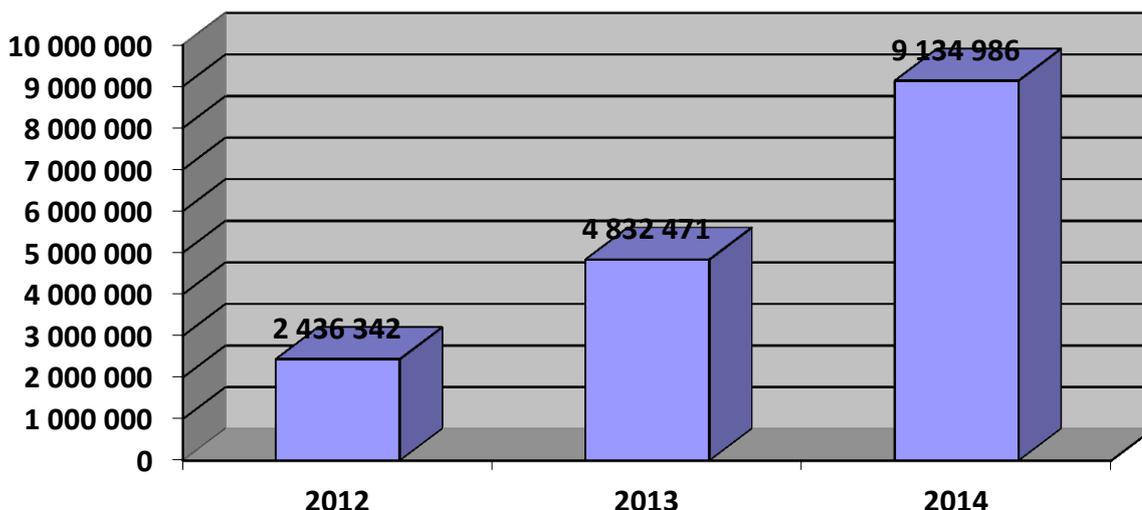


Рисунок 2.2 - Динамика активов ПАО «Сбербанк», тыс. руб.

3) основные средства увеличились, с 24 812 147 тыс. руб. до 42 796 351 тыс. руб (рисунок 2.3).

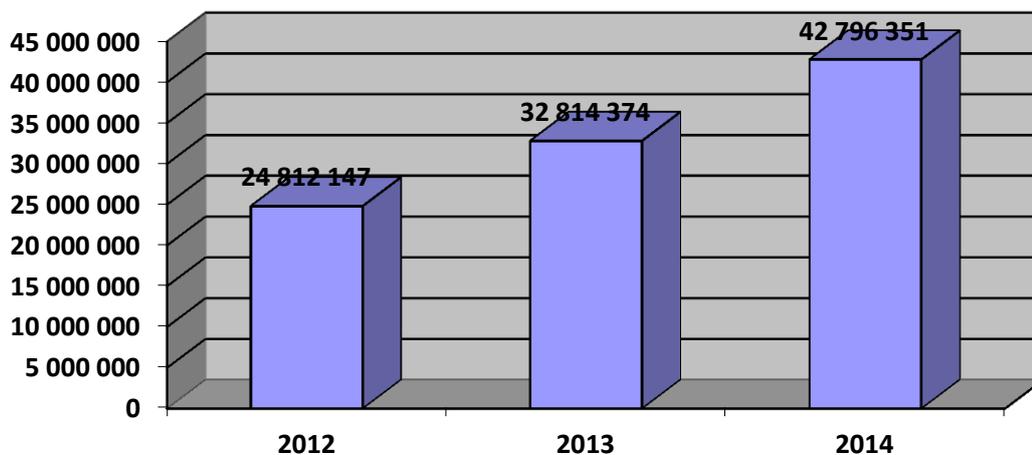


Рисунок 2.3 - Динамика основных средств ПАО «Сбербанк», тыс. руб.

Рассмотрим динамику показателей, отражающих экономическое развитие ПАО «Сбербанк» в период с 01.01.2012 г. По 01.10.2014 г.

В течение периода с 01.01.12 г. по 01.01.14 г. динамика полученной прибыли Сбербанка имеет возрастную динамику, что характеризует деятельность банка как устойчивую (рисунок 2.4).

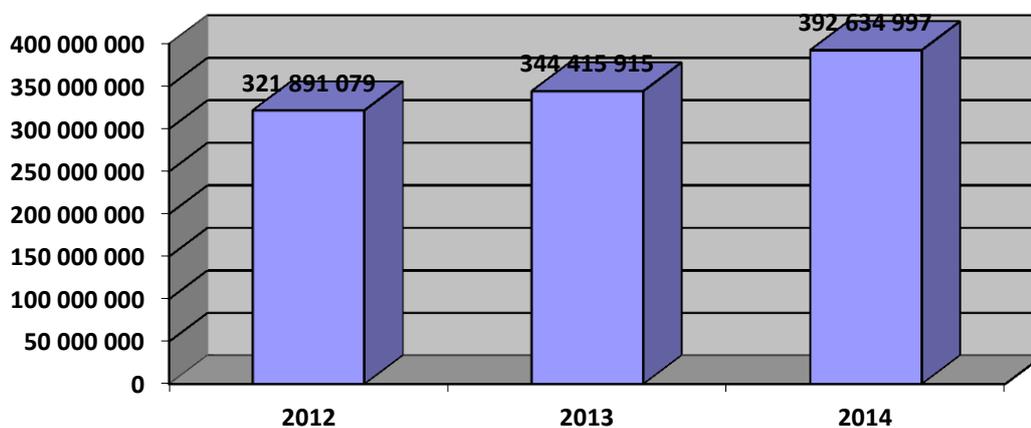


Рисунок 2.4 - Динамика прибыли ПАО «Сбербанк», тыс. руб.

Анализируя структуру банковских ресурсов ПАО «Сбербанк», можно отметить, что наибольшая доля приходится на привлеченные средства. За весь исследуемый период структура пассивов банка не подверглась серьезным изменениям. С 2012 года доля собственных средств банка уменьшилась на 2,74

% и на 2014 год составила 8,02 % . Доля обязательств банка увеличилась с 89,24 % до 91,98% (рисунок 2.5).

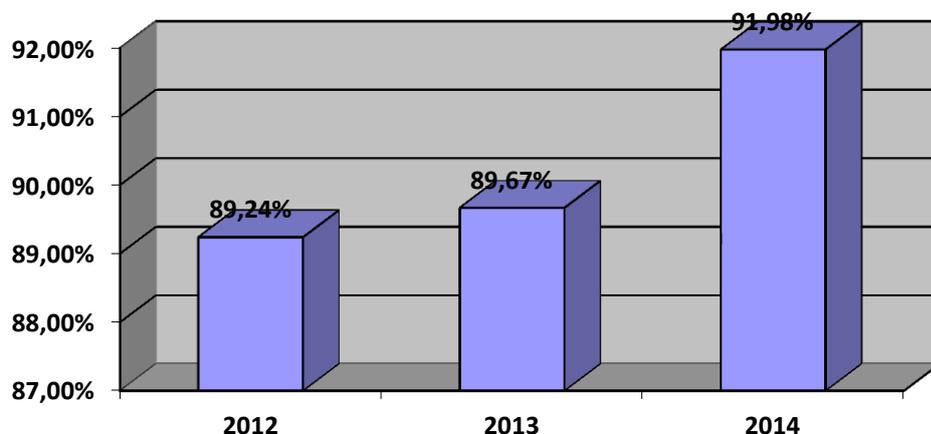


Рисунок 2.5 - Структура ресурсов ПАО «Сбербанк» за 2012-2014 гг.

Анализируя стоимость привлеченных ресурсов, можно сказать, что средняя ставка привлечения ресурсов имела тенденцию на повышение на протяжении всего анализируемого периода, достигнув значения 3,92 % в 2014 г (рисунок 2.6). Рост средней стоимости привлечения средств отражает большую тенденцию роста ставок в период кризиса. Для того чтобы операции банка придерживались нужного уровня использовались инструменты привлечения средств от Банка России.

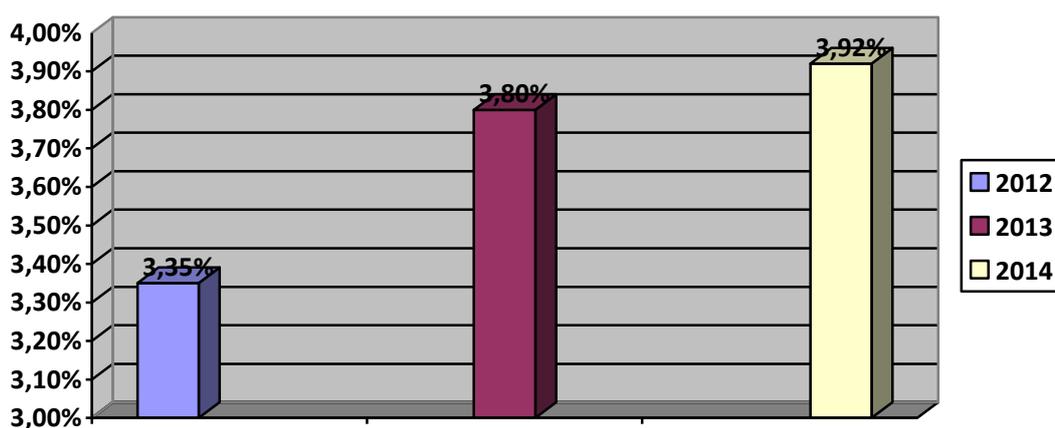


Рисунок 2.6 - Стоимость привлеченных ресурсов ПАО «Сбербанк»

Из всего вышенаписанного можно сделать выводы о том, что: положительным моментом стало замедление темпов роста операционных

расходов в 2014 году по сравнению с предыдущим годом. Однако, в 2014 году чистая прибыль банка снизилась на 22,14 % по сравнению с 2013 годом. На снижение чистой прибыли банка повлияло увеличение темпов роста расходов, негативные изменения в структуре расходов, а также существенный рост расходов на создание резервов на возможные потери.

2.2 Кредитная политика ПАО «Сбербанк России»

Для любого банка важное значение имеет четкое и подробное описание кредитной политики. В нем раскрывается содержание всех процедур кредитования. Для того чтобы определить четкие стандарты, на которые опираются сотрудники банка в своей повседневной деятельности по оформлению, предоставлению кредитов и управлению ими, кредитная политика опирается на параметры и процедуры своей деятельности. На сегодняшний день Сбербанк России выдает кредиты с более гибкой процентной ставкой для физических лиц, кредиты стали разнообразнее их доступность увеличилась, а некоторые кредиты Сбербанк России выдает на более благоприятных условиях чем другие банки.

Статистика по количеству предлагаемых Сбербанком России кредитов населению на сегодня выглядит следующим образом:

Таблица 2.1 - Статистика по количеству предлагаемых Сбербанком России кредитов населению

Виды кредитов для населения	Количество программ кредитования населения - на 2014 год	Кредиты с частичным привлечением средств заемщика
Потребительские кредиты Сбербанка на любые цели	6	привлечение средств заемщика не требуется
На покупку жилья	7	первоначальный взнос заемщика: от 10 %; от 15%;
На покупку автомобиля	1	первоначальный взнос заемщика от 15%
На получение образования	2	первоначальный взнос заемщика от 10 %, или без взноса
Рефинансирование	2	условия разные

Продолжение таблицы 2.1

Различные акции и предложения	3	условия разные
Итого	21	

Проанализировав таблицу 2.1, можно сделать вывод о том, что в действительности требования при выдаче кредита населению требования смягчились. Появились множество акций с маленькими начальными ставками кредитования.

Линейка кредитов, предлагаемая населению Сбербанком в 2014 году представлена в приложении 4.

Надо отметить то, что кредиты, которые предлагает Сбербанк физическим лицам стали более доступными в связи со следующими возможностями:

По любому жилищному кредиту заемщик может привлечь физических лиц (не более трёх человек), которые будут выступать в роли созаемщиков и нести такую же ответственность по обязательствам перед банком, что и титульный заемщик. Тем самым банк увеличивает максимальный размер предоставляемого кредита. А супруг(а) основного заемщика является созаемщиком в обязательном порядке вне зависимости от его(ее) платежеспособности и возраста, что позволяе оформить жилье на двоих супругов. Теперь у населения больше шансов оформить кредит на покупку участка земли, строительство или покупку дачи (садового дома), других строений потребительского назначения.

А с апреля 2014 года Сбербанком запущены особые условия выдачи ипотеки, которые называются «Ипотека по двум документам», данное условие делится на две программы:

- «приобретение готового жилья»;
- «приобретение строящегося жилья»;

В таблице 2.2 предоставлены минимальные суммы кредита, установленные для физических лиц по следующим видам кредитов:

Таблица 2.2 - Минимальные суммы кредита, которые установлены физическим лицам

Программа кредитования физических лиц	Минимальная сумма кредита (Рубли)	
	Москва	Другие регионы
Потребительский кредит	45 000 рублей	15 000 рублей
Потребительский кредит под поручительство физических лиц		
Потребительский кредит военнослужащим - участникам НИС	45 000 рублей	15 000 рублей
Потребительский кредит под залог объектов недвижимости	1,0 млн. руб.	1,0 млн. руб.
Образовательный кредит	не оговаривается (кредит составляет до 90% стоимости обучения)	
Автокредит	45 000 рублей	
Приобретение готового жилья	45 000 рублей	
Приобретение строящегося жилья		
Строительство жилого дома		

По выдачам определенного вида кредита Сбербанк оперирует следующими условиями:

- поручителем физических лиц могут быть только граждане РФ, их количество будет зависеть от суммы и размера кредита, а так же кредитной истории поручителя, его платежеспособности;
- залог объекта недвижимости (квартиры, в т.ч. в жилом доме, состоящем из одной или нескольких блок-секций – «таун-хаус», жилого дома, земельного участка, гаража, находящегося в собственности заемщика (третьих лиц), оформляемый в силу договора;
- поручительство супруги/супруга заемщика, если заемщик состоит в браке (по жилищным кредитам).
- залог приобретаемого автомобиля;
- залог имущества

Исходя из суммы кредита и размера платежеспособности поручителя(ей) определяется количество поручителей. На поручителей распространяются требования к возрасту и регистрации, предъявляемые к заемщику. Для Заемщиков в возрасте от 18 до 20 лет в обеспечение по кредиту оформляется

поручительство платежеспособных физических лиц - родителей (одного из родителей) Заемщика.

Поручительство – традиционный способ обеспечения исполнения гражданско-правовых обязательств, существо которого заключается в том, что поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или части.

Под поручительством понимается присоединенное к главному обязательству дополнительное условие об исполнении его третьим лицом - поручителем - в случае неисправности должника. Тем самым поручительство увеличивает для кредитора вероятность исполнения обязательства, поскольку в случае его нарушения должником кредитор может предъявить свои требования к поручителю.

Поэтому, прежде чем соглашаться на поручительство, подумайте, как себя защитить и достаточно ли хорошо вы знаете ссудополучателя.

С 2014 года Сбербанк предлагает программу - «Автокредит». Программа льготного автокредитования досрочно завершена 31 декабря 2013 года, правда возможно будет продлена, если продажи автомобилей в первом квартале 2014 года будут неудовлетворительными.

В июле 2013 года Государственная программа субсидирования автокредитования возобновлялась. Основные условия автокредита по этой программе были следующие:

- Стоимость автомобиля - до 763 тыс. руб.
- Сумма кредита - до 640 тыс. руб.
- Срок кредита - от 3 до 36 мес.
- Первоначальный взнос - от 15% стоимости авто.
- Кредит предоставляется только на новый автомобиль.

Ставка в кредитном договоре определяется как разница между базовой ставкой по продукту для соответствующей категории клиента и марки автомобиля и 2/3 ставки рефинансирования ЦБ РФ, действующей на момент выдачи кредита.

Военная ипотека включает в себя 2 программы кредитования:

- приобретение готового жилья;
- приобретение строящегося жилья

Военнослужащие, которые оформляют кредит по программе «Военная ипотека», должны знать, что решающим фактором будет считаться отнюдь не сумма займа. Для того чтобы получить право на жилищные займы, военнослужащий должен предоставить свидетельство, которое подтвердит его право. Условия военной ипотеке в Сбербанке отличаются от обычных ипотечных кредитов.

Срок кредитования - от 3 мес. до 20 лет (включительно) - но только до исполнения заемщиком 45 лет;

- первоначальный взнос от 10% стоимости приобретаемого жилья.
- Сумма кредита - до 1 900 000 рублей, но не более 90% договорной или оценочной стоимости кредитуемого жилого помещения.
- Заёмщик должен быть участником накопительной-ипотечной системы обеспечения жильём военнослужащих.
- Обеспечение кредита - залог кредитуемого жилого помещения и поручительство супруга / супруги военнослужащего.

Сбербанк ввёл новые процентные ставки по военной ипотеке, которые с 14 апреля 2014 года с учётом срока кредитования выглядят так:

- Годовая процентная ставка при сроке ипотеки до 10 лет (вкл.) - 12,5%;
- Годовая процентная ставка при сроке ипотеки свыше 10 лет;
- в первые 4 года - 9,5%;
- с 5 года кредитования - 10,9%.

На данные процентные ставки Территориальных банков Сбербанки России переведены сразу, а остальные - будут переводиться поочередно до конца года.

Кредит «военная ипотека» предоставляется военнослужащим в соответствии с Федеральным законом «О накопительно-ипотечной системе

жилищного обеспечения военнослужащих» [6] без учета платежеспособности заемщика.

Таким образом, постоянно растущая конкуренция среди банков приводит к смягчению условий выдачи кредитов. Тем не менее, прежде чем оформить кредитную карточку, следует внимательно изучить все требования, которые предъявляют банки к заемщикам и условия получения и обслуживания кредитной карточки. Особенно внимательно следует отнестись ко всему, что написано мелким шрифтом. Также желательно посетить 2-3 офиса различных банков, чтобы иметь возможность сравнить как условия обслуживания карт, так и лично пообщаться с сотрудниками банков и получить у них ответы на все волнующие вопросы. Опыт показывает, что потраченное на выбор банка время не оказывается выброшенным впустую, а, напротив, сильно экономит время и деньги.

2.3 Анализ кредитного портфеля ПАО «Сбербанк России»

Кредитным портфелем является совокупность всех задолженностей по активным кредитным операциям и высчитывается на выбранный учетный период.

Система управления качеством кредитного портфеля представляет собой комплекс взаимосвязанных элементов, включающих принципы, механизм и этапы.

По итогам 2014 года Сбербанк продемонстрировал уверенный рост всех показателей. Почти все активы банка подросли на 33,2% и составили 21,8 трлн руб. Треть всего прироста получилось благодаря переоценки составляющих активов из-за падения курса национальной валюты. Более заметный рост показали кредитования юридическим и физическим лицам. Чистая ссудная задолженность клиентов за год выросла на 3,9 трлн. руб. и составила 15,9 трлн. руб. Анализируя данные прошлого года, кредиты выданные корпоративным клиентам выросли на 8,5% по отношению к прошлому году. На 10% выросло кредитование частным клиентам, в декабре эта сумма составила 200 млрд. руб.,

а уже с начала года – 2 трлн руб. Кредитный портфель сбербанка за год увеличился на 724,9 млрд руб. или на 22,1% и составил почти 4,1 трлн руб. Для фондирования активных операций используются своего рода источники привлечения ресурсов.

В таблице 2.3 приведена динамика привлеченных средств клиентов.

Таблица 2.3 - Средства клиентов

	1 января 2015, Млн. руб.	1 января 2014, Млн. руб.
Физические лица и индивидуальные предприниматели	7 697 081	7 426 732
Корпоративные клиенты	5 527 749	3 154 873
Средства в драгоценных металлах и прочие средства	134 845	94 057
Итого средств клиентов	13 359 675	10 675 662

Из приведенной таблицы видно объем привлеченных средств корпоративных клиентов увеличился, рост количества средств частных клиентов за период в один год в большинстве случаев можно объяснить переоценкой валютных остатков на их счетах.

Более 27% кредитного портфеля приходится на розничный кредит. За 2014 год показатель кредитного портфеля физических лиц достиг 4 070 млрд руб. При этом вырос рост жилищного кредитования, несмотря на понижение потребительского кредитования. За 2014 год было выдано кредитов на сумму около 2 трлн. руб., что на 10% больше чем в 2013 году.

Таблица 2.4 - Доходы и расходы банка

	2014	2013
Чистый процентный доход	959.7	812.7
Чистый комиссионный доход	217.2	171.2
Чистый доход от операций с финансовыми активами, ценными бумагами и иностранной валютой	94.2	20.0
Прочие операционные доходы	47.6	22.0
Операционный доход до создания резервов	1 318.6	1 025.9

Продолжение таблицы 2.4

Изменение резервов	-290.8	-56.7
Операционные расходы	-598.7	-466.4
Прибыль до налогообложения	429.2	502.8
Расход по налогам	-118.0	-125.1
Прибыль после налогообложения	311.2	377.6

Процентный доход по кредитованию физических лиц увеличился за счет быстрого темпа розничного кредитования. Больше половины процентных доход Банк получил по выданным кредитам для юридических лиц, составил 53%.

Таблица 2.5 - Структура кредитного портфеля ПАО «Сбербанк России» за 2014-2015 гг.

млрд.руб	1 января 2015		1 января 2014	
	Млрд. руб	Доля,%	Млрд. руб	Доля,%
На потребительские цели, вкл. кредитные карты	2 172 461	52.3%	1 798 524	54.3%
Ипотечные кредиты	1 826 196	46.1%	1 396 176	42.5%
Автокредиты	61 854	1.6%	104 946	3.2%
Прочие	12	0.0%	37	0.0%
Итого кредитов физическим лицам до вычета резервов на возможные потери	4 060 523	100.0%	3 299 683	100.0%

В 2014г банк достиг следующих достижений в розничном кредитовании:

- Розничный кредит опередил российский рынок, и показал прирост в 13,8%.
- Сбербанк сделал ставку на ипотечный продукт достигнув при этом показатель в 51%, что является рекордом на рынке. За этот год доля ипотечных кредитов впервые в истории Сбербанка превысила долю потребительских кредитов (без учета кредитных карт) в структуре розничного портфеля: 49% против 43%.
- Несмотря на ухудшение положения макроэкономики в 2014 году, по сравнению со средними показателями по рынку система управления рисками позволила Сбербанку сохранить качество кредитного портфеля.

- Сбербанк продемонстрировал в сегменте банковских карт, упорядочив свои решающие позиции на рынке.

Таблица 2.6 - Кредиты и авансы клиентам

Млрд.руб	31 декабря 2014 года			31 декабря 2013 года		
	Непросроченные ссуды	Просроченные ссуды	Итого	Непросроченные ссуды	Просроченные ссуды	Итого
Коммерческое кредитование юридических лиц	8 513.9	512.6	9 026.5	5 965.5	258.4	6 223.9
Специализированное кредитование юридических лиц	4 530.1	222.2	4 752.3	3 428.6	143.5	3 572.1
Жилищное кредитование физических лиц	2 170.9	98.9	2 269.8	1 509.6	59.4	1 569.0
Потребительские и прочие ссуды физическим лицам	1 696.4	171.9	1 868.3	1 561.6	111.2	1 672.8
Кредитные карты и овердрафты	463.3	75.5	538.8	303.2	45.8	349.0
Автокредитование физических лиц	156.4	14.0	170.4	148.8	8.4	157.2
Итого кредитов и авансов клиентам до вычета резерва под обесценение кредитного портфеля	17 531.0	1 095.1	18 626.1	12 917.3	626.7	13 544.0
За вычетом резерва под обесценение кредитного портфеля	253.1	616.4	869.5	218.5	391.8	610.3
Итого кредитов и авансов клиентам за вычетом резерва под обесценение кредитного портфеля	17 277.9	478.7	17 756.6	12 698.8	234.9	12 933.7

Кредиты и авансы клиентам учитываются в том случае, когда банк перечисляет денежные средства клиентам с целью приобретения или создания дебиторской задолженности, не связанной с производными финансовыми инструментами подлежащие погашению на установленную или определяемую дату.

В таблице ниже представлен анализ изменения резерва под обесценение прочих активов в течение года, завершившегося 31 декабря 2014 года.

Таблица 2.7 – Анализ изменения резерва под обесценивание прочих активов

млрд.руб.	Средства в расчетах	Прочие финансовые активы	Предоплата по основным средствам и прочим активам	Прочие нефинансовые активы	Итого
Резерв под обесценение прочих активов на 31 декабря 2013 года	0.8	1.0	2.1	7.3	11.2
(Чистое восстановление) / чистый расход от создания резерва под обесценение прочих активов в течение года	0.4	0.5	1.9	5.2	11.7
Прочие активы, списанные в течение года как безнадежные	0.1	1.5	0.3	3.5	5.4
Переводы в активы, удерживаемые для продажи	-	1.6	2.6	-	4.2
Эффект пересчета валют	-	0.1	-	-	0.1
Резерв под обесценение прочих активов на 31 декабря 2014 года	0.3	2.8	1.1	9.0	13.2

В таблице ниже представлен анализ изменения резерва под обесценение прочих активов в течение года, завершившегося 31 декабря 2013 года.

Таблица 2.8 – Анализ изменения резерва под обесценивание прочих активов

млрд.руб.	Средства в расчетах	Прочие финансовые активы	Предоплата по основным средствам и прочим активам	Прочие нефинансовые активы	Итого
-----------	---------------------	--------------------------	---	----------------------------	-------

Продолжение таблицы 2.8

Резерв под обесценение прочих активов на 31 декабря 2012 года	0.1	2.3	1.1	5.0	8.5
(Чистое восстановление) / чистый расход от создания резерва под обесценение прочих активов в течение года	0.8	1.0	1.1	2.9	3.8
Прочие активы, списанные в течение года как безнадежные	0.1	0.3	0.1	0.3	1.1
Резерв под обесценение прочих активов на 31 декабря 2014 года	0.8	1.0	2.1	7.3	11.2

Резерв под обесценение рассчитывается исходя из наилучшей оценки возмещаемой стоимости прочих активов.

Таблица 2.9 - Анализ динамики кредитного портфеля физических лиц ПАО «Сбербанк России» за 2012-2014 гг.

Показатели	Год			Темп прироста %	
	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	2012-2014	2013-2014
Кредиты физ. лицам, в том числе:					
Автокредиты, тыс.руб.	81 982 382	106 905 865	96 080 104	17,20	-10,13
Жилищные кредиты, тыс.руб.	76 380 077	139 608 916	216 167 760	183,02	54,84
Ипотечные кредиты, тыс.руб.	189 382 952	233 226 396	339 327 290	79,18	45,49
Иные потребительские кредиты, тыс.руб.	444 333 536	663 817 768	773 457 358	74,07	16,52
Всего, тыс. руб	792 078 947	1 143 558 945	1 425 032 512	79,9	24,61

Анализируя данные таблицы, можно сделать следующие выводы:

1) Кредитный портфель ПАО «Сбербанк России» увеличился в 2014 году по сравнению с 2012 годом на 632 953 595 тыс. руб. или 79,9%. Такое увеличение было обусловлено увеличением объемов жилищного кредитования в 2014 году по сравнению с 2012 годов на 139 787 683 тыс. руб. или на 183,02 %, ипотечного кредитования - на 149 944 338 тыс. руб. или 79,18 %, потребительских кредитов - на 329 123 822 тыс. руб. или 74,07 %, автокредитов - на 14 097 722 тыс. руб. или 17,20%.

2) По сравнению с 2013 годом кредитный портфель банка вырос в 2014 г.

на 281 473 567 тыс. руб. или на 24,61 %. Данное увеличение являлось следствием роста жилищных кредитов на 76 558 844 тыс. руб. или на 54,84 %, ипотечных кредитов - на 106 100 894 тыс. руб. или на 45,49 %, потребительских кредитов на 109 639 590 тыс. руб. или на 16,52 %. Однако на общем фоне значительного увеличения всех направлений можно наблюдать снижение объемов автокредитования в 2014 г. по сравнению с 2013 г. на 10 825 761 тыс. руб. или на 10,13 %.

Таблица 2.10 - Процентные доходы и расходы ПАО «Сбербанк России»

Млрд.руб	2014 год	2013 год
Процентные доходы		
Процентные доходы по финансовым активам, не оцениваемым по справедливой стоимости, изменение которой отражается через счета прибылей и убытков		
Процентные доходы по финансовым активам, учитываемым по амортизированной стоимости:		
кредиты и авансы клиентам	1 668.7	1 335.7
долговые инвестиционные ценные бумаги	34.4	24.9
средства банка	18.6	11.0
Корреспондентские счета в банках	0.6	0.5
Процентные доходы по финансовым активам, имеющимся в наличии для продажи:	1 772.3	1 372.1
Долговые инвестиционные ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи	107.5	98.2
Итого процентные доходы по финансовым активам, не оцениваемым по справедливой стоимости, изменение которой отражается через счета прибылей и убытков	107.5	98.2
Процентные доходы по финансовым активам, оцениваемым по справедливой стоимости, изменение которой отражается через счета прибылей и убытков:	1 829.8	1 470.3
долговые торговые ценные бумаги	4.2	7.0
долговые ценные бумаги, изменение справедливой стоимости которых отражается через счета прибылей и убытков	3.8	1.2

Продолжение таблицы 2.10

прочие процентные доходы	0.1	0.1
Итого процентных доходов	1 837.9	1 478.6
Процентные расходы:		
Срочные депозиты физических лиц	313.6	304.1
Срочные депозиты банков	164.2	64.0
Срочные депозиты юридических лиц	152.9	104.7
Выпущенные долговые ценные бумаги	52.7	45.2
Субординированные займы	35.9	25.1
Текущие/расчетные счета юридических лиц	35.3	21.9
Текущие счета/счета до востребования физических лиц	14.0	10.9
Прочие заемные средства	12.8	8.7
Корреспондентские счета банков	2.7	2.1
Прочие процентные расходы	1.0	1.1
Итого процентных расходов	785.1	587.8
Расходы, непосредственно связанные со страхованием вкладов	33.1	28.6
Чистые процентные доходы	1 019.7	862.2

В таблице 2.11 приведен анализ структуры кредитного портфеля физических лиц ПАО «Сбербанк России» за 2012-2014 гг.

Таблица 2.11 - Анализ структуры кредитного портфеля физических лиц ПАО «Сбербанк России» за 2012-2014 гг.

Показатели	Год			Структура %		
	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	2012	2013	2014
Кредиты физ. лицам, в том числе:						
Автокредиты, тыс.руб.	81 982 382	106 905 865	96 080 104	10,4	9,4	6,7
Жилищные кредиты, тыс.руб.	76 380 077	139 608 916	216 167 760	9,6	12,2	15,2
Ипотечные кредиты, тыс.руб.	189 382 952	233 226 396	339 327 290	20,0	20,4	23,8
Иные потребительские кредиты, тыс.руб.	444 333 536	663 817 768	773 457 358	56,1	58,1	54,3
Всего, тыс. руб	792 078 947	1 143 558 945	1 425 032 512	100	100	100

Таким образом, на протяжении рассмотренных 2012-2014 гг. наибольший удельный вес по выданным кредитам занимали потребительские кредиты, а наименьший - жилищные кредиты.

В таблице 2.12 представлен анализ структуры кредитных вложений и доля просроченной ссудной задолженности физических лиц за 2013-2014 гг.

Таблица 2.12 - Анализ структуры кредитных вложений и доля

просроченной ссудной задолженности физических лиц ПАО «Сбербанк России» за 2013-2014 гг.

Показатель	2012	2013	Изменение
Чистая ссудная задолженность (ЧСЗ), всего, тыс. руб., в том числе:	1 683 322 017	2 162 160 038	28,45%
ЧСЗ физ.лиц, тыс. руб	1 087 658 985	1 290 810 780	18,68%
Удельный вес ЧСЗ физ.лиц в общей сумме чистой ссудной задолженности	64,61%	59,70%	-4,91%
Просроченная ссудная задолженность (ПСЗ), всего, тыс. руб., в том числе:	150 658 157	220 568 298	46,40%
ПСЗ физ. лиц, тыс. руб.	130 598 694	188 674 213	44,47%
Доля ПСЗ физ.лиц в общей сумме ПСЗ (%)	86,69%	85,54%	-1,15%
Удельный вес ПСЗ физ.лиц в общей сумме ЧСЗ	7,76%	8,73%	0,97%

Как видно из приведенных данных, в 2014 г. по сравнению с 2013 г. чистая ссудная задолженность банка увеличилась на 28,45 % или 478 838 021 тыс. руб. и составила 2 162 160 038 тыс. руб.

Основной удельный вес в общей сумме ссудной задолженности ПАО «Сбербанк России» составляют кредиты, выданные физическим лицам, при этом он снизился с 64,6 % в 2013 г. до 59,7 % в 2014 г. С 2013 г. чистая ссудная задолженность физических лиц увеличилась на 203 151 795 тыс. руб. (или на 18,7 %). В структуре ссудной задолженности банка в течение всего анализируемого периода имеется просроченная задолженность. Основную долю в 2014 г. (85,54 %) занимает просроченная ссудная задолженность физических лиц, что на 1,15 % меньше, чем в 2013 г. Удельный вес кредитов физических лиц в объеме их ссудной задолженности увеличился с 7,76 % в 2013 г. до 8,73 % в 2014 г. По данным показателям можно сделать вывод, что банк прикладывает большие усилия по взысканию просроченной задолженности с юридических лиц и несколько ослабил контроль за выплатами физических лиц.

В таблице 2.13 показан расчет коэффициента соотношения чистой ссудной задолженности и собственных средств банка за 2013-2014 гг.

Таблица 2.13 - Расчет коэффициента соотношения чистой ссудной задолженности и собственных средств ПАО «Сбербанк России» за 2013-2014 гг.

Показатель	2013	2014
Чистая ссудная задолженность физ.лиц, тыс. руб.	1 087 658 985	1 290 810 780
Собственные средства банка, тыс.руб.	138 503 235	176 588 086
Коэффициент соотношения кредитных вложений и собственных средств банка (%)	785,30%	730,97%

Данный процентный показатель отражает степень рискованности кредитной политики банка. Оптимальное значение установлено на уровне 300-400%. Если значение > 500%, это говорит о недостаточном капитале банка. У ПАО «Сбербанк России» данный коэффициент в 2014 г. равен 730,97 %, что на 54,32 % меньше, чем в 2013 г.

Таким образом, банк стал проводить менее рискованную кредитную политику.

Для достижения намеченного показателя в деятельности ПАО «Сбербанк» главным инструментом в работе является качественное управление банковскими рисками.

Традиционно под кредитным риском понимается вероятность невыполнения обязательств по погашению основного долга и процентов, возникающая при нарушении движения стоимости ссуды, подтверждающей влиянием различных риско-образующих факторов.

В своей работе основной задачей является удержание достигнутого показателя по качеству кредитного портфеля, при расширении круга контрагентов и спектра предоставляемых кредитных продуктов. Элементы управленческого контроля, за кредитным риском должны решать следующие задачи:

- кредитный аудит является специализированной, автономной проверкой отдельных кредитных решений и качества кредитного портфеля в целом;

- кредитная система предоставляет своевременную и актуальную информацию для отслеживания состояния выбранного кредита и качества кредитного портфеля в целом как сотрудникам кредитных подразделений, так и контролерам;

- контролирование движения средств позволяет не допустить получение денег заемщиками до выполнения всех обязательств.

Даже после выдачи кредита необходимо производить контроль правильности ведения кредитования и вероятности погашения долга для обеспечения максимальных гарантий заемщику. В течение всего периода возможны изменения в качественной характеристике кредита, они редко остаются постоянными. Финансовые возможности клиента состояние экономики, цена залога подвержены многочисленным изменениям. Это также оказывает влияние на качество кредита.

Определить способен ли заемщик погасить кредит можно с помощью его возможностью и готовностью вернуть взятую ссуду.

Таблица 2.14 - Расчет коэффициента чистой доходности кредитного портфеля ПАО «Сбербанк России» за 2013-2014 гг.

Показатель	2013	2014
Проценты, полученные по предоставленным кредитам клиентов, тыс.руб.	185 260 705	236 028 074
Проценты, уплаченные по привлеченным средствам клиентов, тыс.руб.	76 241 478	88 206 368
Коэффициент чистой доходности кредитного портфеля	0,065	0,068

Этот показатель определяет чистый доход, полученный на единицу активов, вложенных в кредиты, за анализируемый период. Таким образом, в 2014 г. было получено 0,068 руб. за единицу активов, вложенных в кредиты, что на 0,04 руб. больше, чем в предыдущем году.

По итогу можно сказать, что кредитная политика является отражением всей политики и направленности работы банка.

Единым эффективно-значимым элементом управления банковским кредитным риском считается:

- структурированная и четко выраженная кредитная политика;
- качественное управление портфелем;
- эффективный контроль над кредитами.

Кредитная политика является фундаментом управления рисками в деятельности банка, поэтому естественно уделять особое внимание мониторингу рисков на этапе контроля. Показатели невыплаченной ссуды, а также сама политика риска банка главным образом влияют на финальные финансовые результаты банка. Естественно, что немаловажное воздействие на состояние указанной зависимости оказывает политика ПАО «Сбербанк» в области определения степени доходности тех или иных его услуг и, в первую очередь, доходности предоставляемых ссуд.

3 Совершенствование процесса кредитования в ПАО «Сбербанк России».

3.1 Современные особенности эффективного управления качеством кредитного портфеля в ПАО «Сбербанк России»

Улучшение качества кредитного портфеля позволяет решать самые острые проблемы в управлении банком и обеспечивает безопасное управление кредитного портфеля, при одновременном снижении риска банка.

Одной из целей управления кредитным портфелем является достижение наилучшего сочетания всех показателей риска, а также доходности и ликвидности портфелей. Отсюда следует, что поставленные задачи подразумевают обеспечение предсказуемости потерь, которые могут появиться в случае невозврата части задолженности, а также максимизацию доходов по портфелю и поддержание необходимого уровня ликвидности.

Считается, что цель управления качеством кредитного портфеля будет достигнута в полном объеме при решении следующих задач:

- четко сформулированной организации управления качеством кредитного портфеля;
- своевременного выявления основных факторов внешней и внутренней среды;
- обеспечении постоянного мониторинга индикаторов качества кредитных операций банка.

Эффективное управление кредитным портфелем имеет основополагающее значение для безопасности и надежности банка. Управление кредитным портфелем контролирует риски, присущие кредитному процессу.

Основным барьером в правильном управлении кредитным портфелем в сложившейся рыночной обстановке является отсутствие систематического, всестороннего и глубокого анализа кредитного процесса, глубокой методологической базы и отсутствие принятия правильных управленческих решений в условиях недостаточной информации.

По нашему мнению, следует отметить несколько основных направлений для снижения рисков кредитования. Следуя которым можно также улучшить качество кредитного портфеля:

1) Использовать систему электронных расчетов за услуги и товары. Основным видом платежной карты стать должна электронная карточка, а дебетовая система расчетов - ключевым вариантом платежной системы.

Это решение дает возможность на базе системы телекоммуникаций, которая уже существует, внедрить электронную систему расчетов. В области услуг и торговли более того можно обойтись без существенных затрат. Это значительно расширяет географию использования системы, делает ее применение дешевым в эксплуатации и ориентирует на массовые расчеты. Эффективность данной системы высокой будет даже при незначительных суммах, но массовых расчетах населения в сфере обслуживания и в магазинах. Одна из главных задач заключается в создании системы, работающей по единым стандартам. В этом случае, имея карточку одного из банков-эмитентов, каждый потребитель сможет оплатить без проблем услуги и товары в какой угодно точке государства.

Внедрение и создание такой системы потребует больших капиталовложений, поскольку отечественной промышленностью большинство компонентов программных и технических средств не выпускается. Одному банковскому учреждению эти расходы не по карману. Потому необходимо создание координационного центра по формированию системы электронных массовых платежей, целью которого должно стать обеспечение создания национальной системы расчетов с помощью пластиковых карточек за услуги и товары, а также создание для обслуживания карт систем международного уровня необходимой инфраструктуры.

2) Обеспечить защиту информации.

Банки в наше время встречаются с довольно распространенным явлением, таким как мошенничество.

Субъекты информационных отношений для успешного осуществления деятельности по управлению объектами определенной предметной области заинтересованы могут быть в обеспечении:

- конфиденциальности определенной части информации;
- своевременного доступа к определенным автоматизированным сервисам или службам и необходимой им информации;
- разграничения за нарушения установленных правил обращения с информацией и законных прав других субъектов информационных отношений ответственности;
- достоверности (точности, полноты, целостности, адекватности) информации;
- защиты от незаконного тиражирования части информации (защиты прав собственника, авторских прав и т.п.);
- защиты от навязывания ложной (искаженной, недостоверной) информации;
- возможность осуществления непрерывного управления и контроля процессов передачи и обработки информации и т.д.

Субъект информационных отношений, будучи заинтересованным в обеспечении как минимум одного из представленных требований, является уязвимым, то есть потенциально подверженным нанесению ему ущерба за счет неправомерного использования информации либо за счет воздействия на информацию, критичную для него, процессы обработки и ее носитель. Потому в той или иной степени все субъекты информационных отношений заинтересованы в обеспечении собственной информационной безопасности.

Для удовлетворения интересов, перечисленных выше, и обеспечения законных прав субъектов необходимо постоянно поддерживать такие свойства информации, а также систем ее обработки:

- целостность - свойство информации, заключающееся в ее существовании в неискаженном виде. Точнее говоря, субъектам необходимо обеспечение достоверности информации, складывающейся из непосредственно

целостности информации и адекватности (точности и полноты) отображения состояния предметной сферы;

- доступность - свойство средств, технологий и инфраструктуры обработки, характеризующее способность обеспечивать к интересующей субъектов информации их своевременный доступ и к соответствующим автоматизированным сервисам и службам, в которой информация циркулирует;

- конфиденциальность - определяемая субъективно характеристика информации, указывающая на необходимость введения на круг имеющих к данной информации доступ субъектов ограничения, и обеспечивающая способностью системы сохранять в тайне указанную информацию от субъектов, которые не имеют к ней прав доступа.

Так как субъектам информационных отношений ущерб нанесен может быть опосредованно, через носители информации или определенную информацию, то возникает закономерно заинтересованность субъектов в обеспечении безопасности данной информации, систем ее обработки и носителей. Отсюда следует, что в качестве подлежащих защите объектов должны рассматриваться: информация, процессы ее обработки и любые ее носители. В конечном счете, уязвимыми при этом являются именно субъекты, заинтересованные в обеспечении определенных свойств систем обработки и самой информации. Следовательно, нужно понимать термин информационная безопасность в качестве защищенности информации от искажения, нежелательного разглашения или утраты, либо снижение незаконного ее тиражирования, а также степени доступности информации.

Поскольку также ущерб нанесен может быть субъектам информационных отношений посредством воздействия на средства и процессы обработки информации, критичной для них, то очевидной становится необходимость обеспечения защиты от несанкционированного вмешательства в процесс ее функционирования комплексной информационной системы, а также от попыток хищения, незаконной разрушения или модификации любых компонентов этой системы. Потому безопасность комплексной

информационной системы защищенность от различного рода воздействий, нежелательных для соответствующих субъектов всех ее компонентов (ПО, ТС, данных, персонала и пользователей).

Безопасность любого ресурса комплексной информационной системы состоит из обеспечения его трех характеристик: целостности, конфиденциальности и доступности.

Целями защиты информации согласно Федеральному закону «Об информации, информатизации и защите информации» являются: предотвращение утечки, хищения, утраты, искажения, подделки информации; предотвращение несанкционированных действий по уничтожению, модификации, искажению, копированию, блокированию информации; предотвращение других форм незаконного вмешательства в информационные ресурсы и информационные системы.

Конечная цель организации информационной безопасности комплексной информационной системы - защита от нанесения им существенного морального, материального или иного ущерба всех категорий субъектов, косвенно или прямо участвующих в процессах информационного взаимодействия, в результате нежелательных преднамеренных или случайных воздействий на информацию и системы ее передачи и обработки. Обеспечение информационной безопасности представляет собой создание препятствий для попыток модификации, хищения, разрушения или выведения из строя компонентов информационной системы, а также для несанкционированного вмешательства в процесс ее функционирования.

Проявления от реализации угрозы информационной безопасности возможного ущерба могут быть различными:

- моральный, материальный или физический ущерб, который связан с разглашением персональных данных определенных лиц;
- материальный и моральный ущерб деловой репутации организации;
- материальный ущерб от разглашения конфиденциальной информации;

- материальный и моральный ущерб от дезорганизации деятельности организации;
- материальный ущерб от невозможности выполнения обязательств, взятых на себя перед третьей стороной;
- материальный ущерб от необходимости восстановления защищаемых нарушенных информационных ресурсов;
- моральный и материальный ущерб от нарушения международных отношений.

Если конкуренты будут непричастны, иметь дело с организацией, недостаточно внимательно относящейся к вопросам информационной безопасности, многие могут просто не захотеть.

Повышение уровня защищенности частной собственности, формирование юридических стандартных конструкций в том числе, которые защищают интересы кредиторов, рост эффективности с точки зрения качества и сроков принимаемых решений судебной системы, требуется для повышения конкурентоспособности банковского бизнеса.

Неблагоприятное состояние управления, в том числе и управление рисками, и корпоративный аспект, использование манипуляторных различных схем, вовлечение в противоправную деятельность кредитных организаций и другие проблемы, в основном, характерными являются для экстенсивной модели развития банковской сферы. Для банка, Банка России и российского Правительства задача перехода к преимущественно интенсивной от экстенсивной модели развития должна стать приоритетной.

Необходимо отметить, что интенсивная автоматизация деятельности банков, которая связана с внедрением в кредитных организациях банковских автоматизированных систем и технологий дистанционного обслуживания, позволяющих увеличить предоставление банковских услуг и клиентскую базу кредитных организаций, наблюдается в последнее время довольно часто.

Позитивные тенденции не исключают некоторых проблем, негативно сказывающихся на уровне доверия к кредитным организациям потребителей и

качестве предоставления услуг в современной банковской сфере. Для разрешения данных проблем следует усовершенствовать законодательство Российской Федерации.

Банк России и российское Правительство в вопросах развития банковского сектора активно увеличивают взаимодействие с международными организациями. Проблема приведения критериев деловой репутации членов совета директоров и руководителей кредитных организаций в соответствие с международной практикой остается актуальной. В последние годы с прозрачностью структуры собственности кредитных организаций ситуация стала улучшаться.

3) С целью повышения эффективности управления кредитным портфелем рекомендуется введение такой услуги, как консалтинг.

Под консультированием в настоящее время понимается совместная работа при внедрении и разработке новшеств клиента и консультанта (совместные, коллективные усилия). Минимальной будет эффективность деятельность консультанта, если клиент в ней вообще не принимает участия. Далее растет эта эффективность по мере роста вовлеченности клиента, в первую очередь именно поэтому необходимым является активное взаимодействие на всех этапах консультирования клиента и консультанта. Консультант должен клиента побуждать к действиям. Эффективное консультирование представляет собой процесс, выполняющийся не вместо клиента, но вместе с ним.

Сначала консультанту нужно установить с клиентом контакт и достичь в доверии определенного уровня. Затем необходимо совместное обсуждение организационных проблем, возможных вариантов решения, оценка выбранных альтернативных решений.

Консультант клиенту помогает разобраться, какие подходят альтернативы и являются с точки зрения предыдущего опыта реалистичными и настоящей готовности измениться. После этого консультант клиенту помогает строить деятельность, учитывая время, обстоятельства, эмоциональные затраты, а также возможность неудачи при достижении целей. Затем вместе с консультантом

клиент оценивает степень достижения цели (уровень разрешения проблемы) и обобщает полученные результаты. При необходимости возможно уточнение запланированного решения.

Между консультантом и клиентом заключается соглашение договор на оказание консалтинговых услуг, в котором оговаривается сфера проблем клиента, объем, сущность, качество, стоимость и сроки консультационных услуг, взаимные обязанности, права и ответственность, а также любые другие законодательные условия взаимодействия сторон.

Ответственность консультанта определяется его задачей, полномочиями и результатом, которые оговорены в контракте. Безусловно, работает консультант на достижение результата и к нему стремится (это является его задачей), но всегда опосредованным является его влияние.

Различают следующие виды ответственности консультанта:

- ответственность консультанта за достижение результатов, которые были запланированы. Если в итоге следования рекомендациям, полученным у консультанта, запланированные результаты были достигнуты на 100% или менее, то финансовая ответственность в виде надбавки к заработной плате полагается консультанту;

- ответственность за обоснованность рекомендаций консультанта.

В случае, если работу консультант выполнил при соблюдении стандартных требований; с использованием обоснованных способов, приемов, инструментов и методов; с обоснованием рекомендаций, то полученные результаты, скорее всего, соответствуют ожидаемым. В случае, когда консультант пренебрег вышеперечисленными требованиями, очевидно, что рекомендации и результаты исследований действительного положения не отражают. Консультант в данном случае может понести определенную ответственность, например, в виде штрафных санкций.

Консультирование рассматривать можно либо как метод, который обеспечивает помощь и практические советы, либо в качестве профессиональной службы. Это также метод, который помогает физическому

лицу принять верное решение и повысить индивидуальную производительность.

Экспертное консультирование подразумевает, что большая часть работы выполняется консультантом. В этом случае, однако, для выполнения консультационного проекта клиент передает ценную коммерческую информацию консультанту (т.е., интеллектуальную собственность по определению), которую консультант обязан сохранять согласно нормам профессионального консультирования в строгой тайне.

Стоимость услуг в вопросе консультирования физических лиц колебаться может от нескольких сотен рублей до нескольких тысяч.

Консультирование в процессе управления ссудными операциями закладывается обычно в стоимость кредита. Для того чтобы включающая в себя стоимость данных услуг эффективная ставка процента была конкурентоспособной, консультирование необходимо вывести в отдельный вид услуг, когда на стадии расчета суммы кредита, сбора документов клиент может получить квалифицированную помощь и оплатить ее отдельно. Банк при этом получает конкурентоспособную ставку процента и дополнительную прибыль, выведя за рамки стоимости кредита стоимость консультационных услуг.

В рамках предоставления консалтинговых услуг могут оказывать такие, как:

- консультация в связи с совокупным доходом приобретающей жилье семьи (либо физического лица) по оптимальному размеру кредита;
- оформление для получения кредита пакета документов;
- подготовка и сбор для оформления права собственности документов;
- оценка стоимости объекта недвижимости;
- консультации по возврату в связи с приобретением жилья налога на доходы физических лиц.

4) С целью повышения эффективности управления кредитным портфелем рекомендуется разработка маркетинговой стратегии.

Для внедрения в компании новых стратегий следует рассмотреть более детально свои цели, а также пути их достижения.

Основная цель деятельности банка, как и других компаний заключается в получении прибыли. Из этого следуют следующие подпункты:

- увеличение темпов роста прибыли;
- повышение объема реализации услуг;
- расширение сегмента рынка;
- помощь клиентам в получении положительной информации о компании;
- повышение эффективности использования капитала;
- повышение удовлетворенности сервисом и услугами потребителей;
- повышение конкурентоспособности компании.

Поставленные цели можно добиться, если обратить внимание на следующие моменты:

- Установить цены на продукцию ниже, чем у конкурентов, стремясь ориентироваться на людей, имеющих средний уровень дохода. Это увеличит приток широкого круга клиентов, соответственно увеличится спрос на услуги и компания станет на рынке более конкурентоспособной.
- Обеспечить хорошую репутацию путем доброжелательности, личного общения, компетентности и вежливости.
- Добиться за счет рекламы постоянного роста объема оказываемых услуг, а в дальнейшем через расширение бизнеса.

Поэтому одна из главных задач маркетинга заключается в установлении в деятельности компании максимально возможной планомерности. В данном случае цель маркетинга состоит в том, чтобы максимально понять и познать клиента, что услуга будут потребителя полностью удовлетворять. Это обеспечивается за счет выбора рациональной маркетинговой стратегии. Степень риска и неопределенности маркетинговой деятельности тем самым уменьшается.

Выбор стратегии маркетинга на всех стадиях бизнеса является определяющей от появления на рынке услуги или продукции до их продажи и последующего обслуживания. Главное внимание необходимо уделить целевым покупателям, потому следует выбрать рынок и разделить на сегменты, из них отобрать самые перспективные и свое внимание концентрировать на удовлетворение и обслуживание этих сегментов.

В стратегию развития рынка в банке входит: расширение торговой сети, освоение новых сегментов рынка.

Количественное расширение подразумевает открытие новых точек продажи услуг в областных центрах Российской Федерации, поскольку наиболее оптимальным является размещение отделения банка на 300 человек, но на данный момент в областных центрах это соотношение составляет одно отделение банка на 500 человек.

Основным пунктом в работе является качественное развитие. Оно состоит в повышении эффективности и качества предоставления услуг потребителям. Для этого компании следует прибегнуть к следующим действиям:

- разработка и внедрение принципов повышения качества услуг;
- разработка и внедрение принципов организации управления материальными запасами, что позволит капиталоёмкость деятельности минимизировать;
- разработка и внедрение в реальном масштабе времени товарного учета.

Для осуществления данной стратегии от компании необходимы большие финансовые вложения, поскольку данный вид деятельности является капиталоёмким. Однако, банковский рынок развивается и имеет большие перспективы, потому при наличии финансовых ресурсов, несмотря на большое количество конкурентов, следует его осваивать.

Торговые точки следует располагать в магазинах или местах с высокой степенью проходимости.

Одним из ключевых направлений развития розничного бизнеса должна стать разработка и внедрение новых депозитных продуктов и услуг, а также оптимизация существующей линейки вкладов в целях поддержания ресурсной базы Банка.

3.2 Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий

С целью повышения эффективности управления кредитным портфелем банка необходимо действовать в следующих направлениях:

1) Внедрение и создание системы электронных расчетов за услуги и товары.

Основным видом платежной карты стать должна электронная карточка, а дебетовая система расчетов - ключевым вариантом платежной системы.

Это решение дает возможность на базе системы телекоммуникаций, которая уже существует, внедрить электронную систему расчетов. Одна из главных задач заключается в создании системы, работающей по единым стандартам. В этом случае, имея карточку. Одного из банков-эмитентов, каждый потребитель сможет оплатить без проблем услуги и товары в какой угодно точке государства.

2) Повышение уровня защищенности частной собственности, формирование юридических стандартных конструкций в том числе, которые защищают интересы кредиторов, рост эффективности с точки зрения качества и сроков принимаемых решений судебной системы, требуется для повышения конкурентоспособности банковского бизнеса.

С целью решения существующих проблем в кредитовании физических лиц необходимо:

- увеличить роль банковской сферы;
- повысить эффективность трансформации сбережений в инвестиции и их аккумулирования банковским сектором;

- улучшение конкурентоспособности российских кредитных организаций;
- значительное расширение предоставления кредитов физическим лицам, в особенности живущим в удаленных регионах, где развитие банковского обслуживания является слабым, применяя информационные и банковские современные технологий, расширяя и упрощая перечень инструментов кредитования;
- повышение системной устойчивости банковского сектора России;
- исключить вовлечение в незаконную деятельность кредитных организаций, в частности, по легализации полученных преступным путем и от финансирования терроризма доходов;
- совершенствовать залоговое законодательство, обеспечить защиту прав банков;
- повысить прозрачность деятельности банков;
- увеличить размер собственных средств;
- совершенствовать взаимодействие с налоговыми, правоохранительными и таможенными органами Центрального банка РФ для получения более полной и точной информации о клиентах.

Реализация данных мер позволит качественно улучшить условия управления ссудными операциями и поможет стать прочным основанием устойчивого развития и сбалансированного роста российской экономики.

3) С целью повышения эффективности управления кредитным портфелем рекомендуется введение такой услуги, как консалтинг, что позволит значительно сократить количество просроченных оплат по кредитам за счет предоставления качественной консультации и более качественной оценки заемщика.

Для того чтобы включающая в себя стоимость данных услуг эффективная ставка процента была конкурентоспособной, консультирование необходимо вывести в отдельный вид услуг, когда на стадии расчета суммы кредита, сбора документов клиент может получить квалифицированную помощь и оплатить ее

отдельно. Банк при этом получает конкурентоспособную ставку процента и дополнительную прибыль, выведя за рамки стоимости кредита стоимость консультационных услуг.

В рамках предоставления консалтинговых услуг могут оказывать такие, как:

- консультация в связи с совокупным доходом приобретающей жилье семьи (либо физического лица) по оптимальному размеру кредита;
- оформление для получения ссуды пакета документов;
- подготовка и сбор для оформления права собственности документов;
- оценка стоимости объекта недвижимости;
- консультации по возврату в связи с приобретением жилья налога на доходы физических лиц.

4) Для реализации разработанных стратегий следует придерживаться следующих этапов:

1. Исследование потребительского спроса.
2. Разработка ассортиментной политики новых и существующих точек продаж.
3. Обоснование и выбор месторасположения новых точек.
4. Приобретение или снятие в аренду торговых площадей, согласование с соответствующими инспекциями документации.
5. Решение об открытии торговых точек организационных вопросов.
6. Внедрение на новых и существующих торговых точках бренда.
7. Реклама, освещающая открытие торговых точек (скидки и рекламные акции).
8. Открытие новых точек продаж.
9. Создание сети, включающей точки продаж, имеющие одинаковые процессы функционирования.

Для определения эффективности предложенных мероприятий следует рассчитать экономический эффект их внедрения:

1) В результате внедрения предложенных мероприятий по повышению эффективности управления кредитным портфелем планируется повышение эффективности деятельности организации, и, соответственно, рост процентных доходов на 1,5%, т.е. на 34101 тыс. руб. за счет привлечения новых клиентов.

На реализацию данного мероприятия по совершенствованию кредитной политики предполагаются затраты в размере 25 тыс.руб. на надбавку к заработной плате менеджеру по информационным технологиям.

Планируемый прирост прибыли определим по формуле:

$$\Delta\Pi = \Delta B * \Pi_p, \quad (20)$$

где, ΔB - прирост выручки в результате внедрения предложенных мероприятий, тыс.руб.

Π_p - прибыль на Подин рубль выручки, руб.

Отсюда

$$\Delta\Pi = 34101 * 0,14 = 4774 \text{ тыс.руб.}$$

Текущий (годовой) экономический эффект можем рассчитать по формуле:

$$\Delta m = \Delta\Pi - Z, \quad (21)$$

где, Z затраты на внедрение предложенных мероприятий, млн.руб.

Отсюда:

$$\Delta m_1 = 4774 - 25 = 4749 \text{ тыс.руб.}$$

2) В результате внедрения предложенных мероприятий по повышению эффективности управления кредитным портфелем планируется повышение эффективности деятельности организации, и, соответственно, рост процентных доходов на 1%, т.е. на 22734 тыс. руб. за счет привлечения новых клиентов. Реализация данных мер позволит качественно улучшить условия управления ссудными операциями.

На реализацию данного мероприятия по совершенствованию кредитной политики предполагаются затраты в размере 50 тыс.руб. на надбавку к заработной плате начальнику и менеджеру отдела продаж с целью реализации данного направления.

$$ДП = 22734 * 0,14 = 3183 \text{ тыс.руб.}$$

Текущий (годовой) экономический эффект:

$$Эм2 = 3183 - 50 = 3133 \text{ тыс.руб.}$$

3) В результате внедрения предложенных мероприятий по повышению эффективности управления кредитным портфелем за счет использования консалтинга планируется повышение эффективности деятельности организации, и, соответственно, рост процентных доходов на 2,5%, т.е. на 56835 тыс. руб. за счет привлечения новых клиентов.

На реализацию данного мероприятия по совершенствованию кредитной политики предполагаются затраты в размере 125 тыс.руб. на надбавку к заработной плате менеджерам по продажам и менеджерам по работе с клиентами с целью реализации данного направления и на реализацию маркетинговой стратегии.

$$ДП = 56835 * 0,14 = 7957 \text{ тыс.руб.}$$

Текущий (годовой) экономический эффект:

$$Эм3 = 7957 - 125 = 7832 \text{ тыс.руб.}$$

Составим таблицу с исходными данными для проведения данной оценки

Таблица 3.1 - Исходные данные для расчета экономической эффективности предложенных мероприятий, тыс.руб

Показатели	Величина показателя		
	До проведения мероприятия	После проведения мероприятия	Абсолютные отклонения

Продолжение таблицы 3.1

Процентные доходы	2273399	2387069	113670
Прибыль на один рубль процентных доходов	0.14	0.14	-
Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	297905	334189	36285

В результате внедрения предложенных мероприятий по совершенствованию кредитной политики планируется повышение эффективности деятельности организации, и, соответственно, рост процентных доходов на 5%, т.е. на 113670 тыс. руб. за счет привлечения новых клиентов.

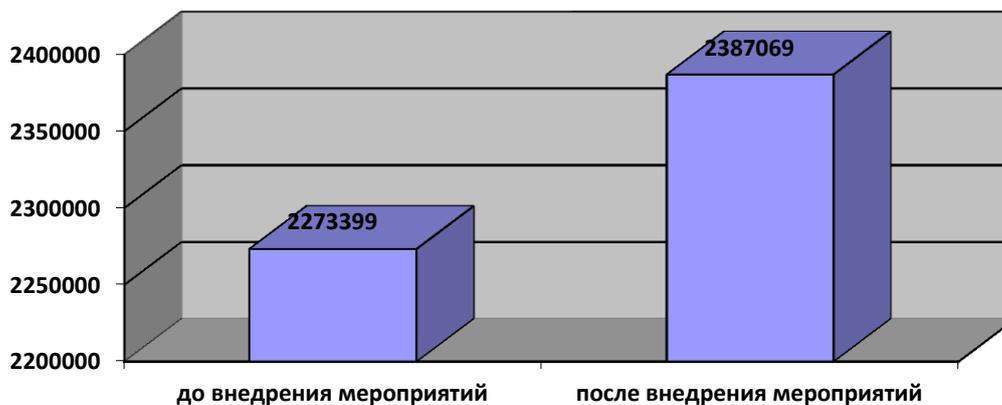


Рисунок 3.1 - Динамика дохода в результате внедрения предложенных мероприятий

Рассчитаем экономическую эффективность предложенных нами мероприятий.

Годовой экономический эффект:

$$\mathcal{E}т = \mathcal{E}т1 + \mathcal{E}т2 + \mathcal{E}т3 = 4749 + 3133 + 7832 = 15714 \text{ тыс.руб.}$$

Экономическая эффективность предложенных мероприятий составит 15714 тыс.руб.

Таким образом, с целью повышения эффективности управления кредитным портфелем необходимо действовать в следующих направлениях:

1) Внедрение и создание системы электронных расчетов за услуги и товары.

Основным видом платежной карты стать должна электронная карточка, а дебетовая система расчетов - ключевым вариантом платежной системы.

Это решение дает возможность на базе системы телекоммуникаций, которая уже существует, внедрить электронную систему расчетов. одна из главных задач заключается в создании системы, работающей по единым стандартам. В этом случае, имея карточку одного из банков-эмитентов, каждый потребитель сможет оплатить без проблем услуги и товары в какой угодно точке государства.

2) Повышение уровня защищенности частной собственности, формирование юридических стандартных конструкций в том числе, которые защищают интересы кредиторов, рост эффективности с точки зрения качества и сроков принимаемых решений судебной системы, требуется для повышения конкурентоспособности банковского бизнеса.

Реализация данных мер позволит качественно улучшить условия управления ссудными операциями и поможет стать прочным основанием устойчивого развития и сбалансированного роста российской экономики.

3) С целью повышения эффективности управления кредитным портфелем рекомендуется введение такой услуги, как консалтинг.

Для того чтобы включающая в себя стоимость данных услуг эффективная ставка процента была конкурентоспособной, консультирование необходимо вывести в отдельный вид услуг, когда на стадии расчета суммы кредита, сбора документов клиент может получить квалифицированную помощь и оплатить ее отдельно. Банк при этом получает конкурентоспособную ставку процента и дополнительную прибыль, выведя за рамки стоимости кредита стоимость консультационных услуг.

4) Для реализации разработанных стратегий следует придерживаться следующих этапов:

1. Исследование потребительского спроса.
2. Разработка ассортиментной политики новых и существующих точек продаж.

3. Обоснование и выбор месторасположения новых точек.
4. Приобретение или снятие в аренду торговых площадей, согласование с соответствующими инспекциями документации.
5. Решение об открытии торговых точек организационных вопросов.
6. Внедрение на новых и существующих торговых точках бренда.
7. Реклама, освещающая открытие торговых точек (скидки и рекламные акции).
8. Открытие новых точек продаж.
9. Создание сети, включающей точки продаж, имеющие одинаковые процессы функционирования.

Экономическая эффективность предложенных мероприятий составит 15714 тыс.руб.

Заключение

В современной российской практике произошло некоторое оживление процесса кредитования: формируется новая система кредитования, появляются новые формы кредитования, возволяющие снизить кредитные риски, между участниками кредитной сделки создаются новые отношения, отображающие интересы обеих сторон, обновляется арсенал банковских ссуд, совершенствуется технология их выдачи и погашения.

В зависимости от своей деятельности, банки сталкиваются с рядом проблем, они конечно же многообразны и имеют свои спецификации. В число основных проблем кредитного процесса чаще всего входят следующие:

- отсутствие четких планов на развития кредитных операций в сложившихся ситуациях;
- беззаговорочное следование процессам кредитования, не приводящее к ожидаемому росту качества портфеля;
- завышенный объем документов, требуемых для получения кредитов;
- высокая себестоимость осуществления кредитных операций;
- отсутствие автоматизированных решений и систем которые своевременно и самостоятельно реагируют, соответствующих уровню поставленных задач, заданным объемам кредитования;
- отсутствие достаточного количества обученных кадров, понимающих

бизнес-процессы заемщиков, специфику их деятельности, особенности поведения;

- низкий уровень отслеживания кредитов, приводящий к появлению просроченной задолженности;
- отсутствие или неэффективная работа с проблемными кредитами;
- наличие высокого риска мошенничества в филиалах и др.

Вышеперечисленные мероприятия безусловно помогут указанному

Банку обеспечить и сохранить жесткий контроль над качеством кредитного портфеля внутри корпорации.

Нами был разработан проект совершенствования системы управления кредитным портфелем Сбербанке России. Банку были рекомендованы три направления развития кредитования:

- Внедрение и создание системы электронных расчетов за услуги и товары;
- Повышение уровня защищенности частной собственности;
- С целью повышения эффективности управления кредитным портфелем рекомендуется введение такой услуги, как консалтинг;
- Следовать основным этапам.

С целью совершенствования методики оценки кредитоспособности заемщиков было рекомендовано:

- при оценке кредитоспособности юридических лиц проводить анализ квартальных финансовых отчетов за текущий год, а не за три предшествующих года;
- уделять большее внимание не анализу финансового состояния заемщика, а его способности погасить кредит;
- рассчитывать вероятность дефолта предприятия – заемщика.

Основными путями снижения банковских рисков для Сбербанка России являются:

- проведение регулярного мониторинга финансового состояния заемщиков;
- расширение перечня обеспечения своевременного и полного исполнения обязательств;
- ведение картотеки кредитной информации.

Качество кредитного портфеля - важнейший показатель деятельности коммерческого банка, непосредственно влияющий на его финансовую устойчивость и надежность. Он показывает, в первую очередь, качество банковского управления, настроенное взаимодействие между банком, его

клиентами и другими финансово-кредитными институтами, а также состояние банковской системы в целом. Опираясь на это, все организации, связанные с кредитами, должны создавать резервы в связи с возможными потерями по ссудам.

Важно и нужно помнить, что современный коммерческий банк - это банк, имеющий территориально обособленные подразделения, в частности региональные филиалы и дополнительные офисы. Данные подразделения функционируют в различных областях РФ, в которых кредитные риски могут радикально различаться как по количественным, так и по качественным характеристикам. Различия в рисках аргументируются не только уровнем экономического развития регионов, но и общественно-политическим устройством, национальными и культурными традициями, климатическими и другими особенностями.

Таким образом, методология кредитного процесса должна учитывать не только особенность продуктов кредитования, но и риски, связанные с особенностью территорий, в которых ведется кредитование, менталитет и особенность будущих заемщиков.

Список использованной литературы

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (в ред. от 05.02.2014) № 6 - ФКЗ // Российская газета. – 1993. – 25 декабря.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть первая): федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 05.05.2014) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – ст. 3301.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть вторая): федеральный закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 5. – ст. 410.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть первая): федеральный закон от 31.07.1998 № 147-ФЗ; ред. от 02.04.2014 г. // Собрание законодательства РФ. - 1998. - № 31. - Ст. 3824.
5. О банках и банковской деятельности: федеральный закон от 02.12.1990 (ред. от 06.05.2014), № 395-1 // Собрание законодательства РФ. - 1996. - № 6. - Ст.492.
6. О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих: федеральный закон от 20.08.2004 г. № 117-ФЗ; ред. от 04.06.2014 г. // Собрание законодательства РФ. - 2004. - № 34. - Ст. 3532.
7. О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России): федеральный закон от 10.07.2002 (ред. от 05.05.2014), № 86-ФЗ // Собрание законодательства РФ. - 2002. - № 28. - Ст.2790.
8. Агарков М.М. Основы банковского права: Курс лекций. М.: высш. шк., 2014. – 216 с.
9. Ачкасов, А.И. Активные операции коммерческих банков. – М.: Консалтбанкир, 2011. – 312 с
10. Банковское дело: учебник / под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Банковский и биржевой научно-консультационный центр, 2014. – 504 с
11. Бабич А.М., Павлова Л.Н. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 513 с.

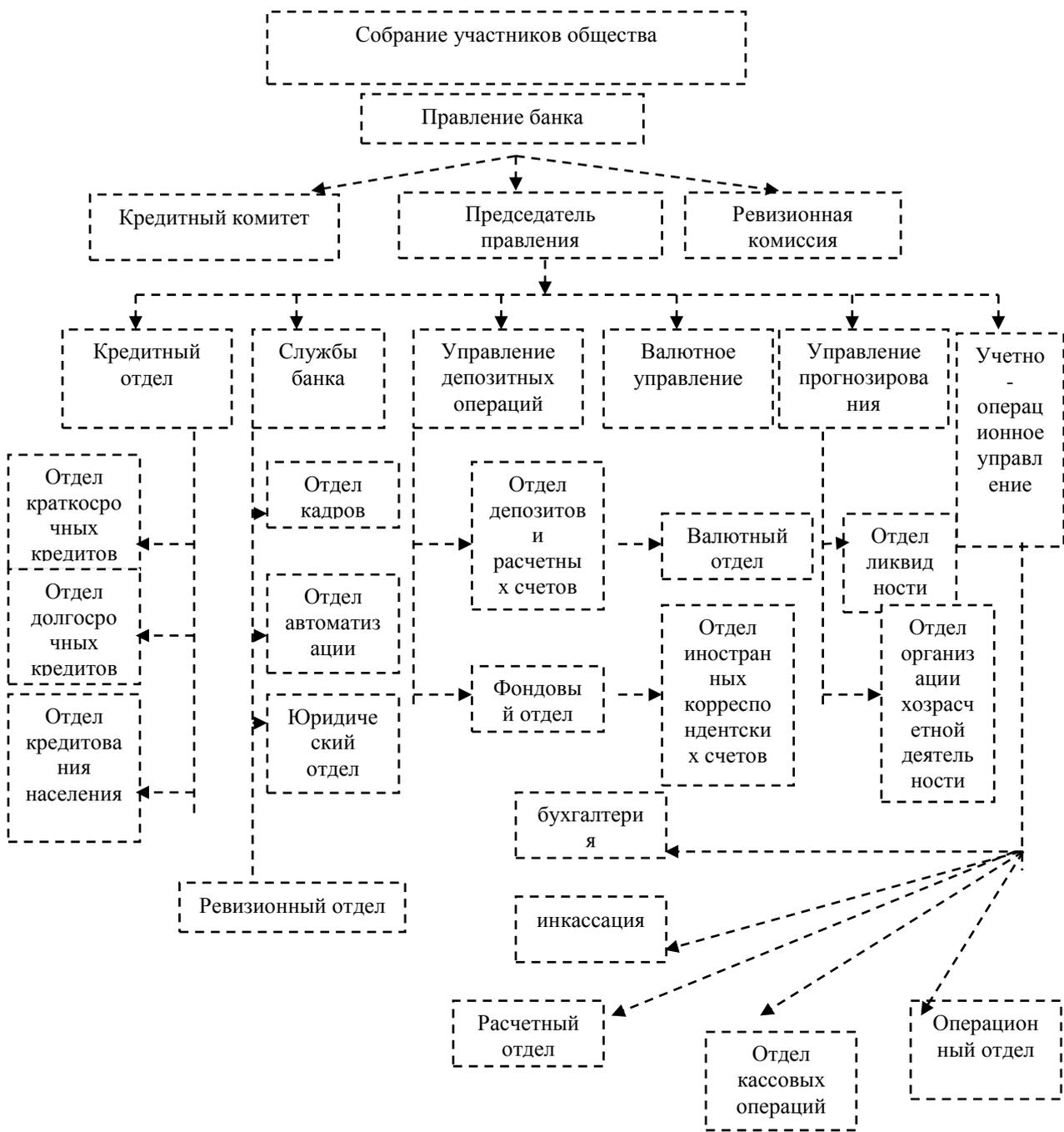
12. Банки и банковское дело. / Под ред. Вишневого В.В. - Спб.: Питер, 2012. – 256 с.
13. Банковское дело: Учебник. / Под ред. Жарковской Е.П. - М.; Высш. шк., 2013. - 440 с.
14. Банковское дело / Под ред. О.И. Лаврушина. - М.: 2012. - 511 с.
15. Банковское дело. Учебник / Под ред. Г.Г. Коробовой. – М.: Юрист, 2012. - 415 с.
16. Банковское дело. Учебник / Под ред. Колесников а В.И. - М.: Финансы и статистика, 2011. – 564 с.
17. Банковское дело. Учебник / Под. Ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.В, Кролипецкой. – 5-е изд., Перераб. и доп.. - М.: Финансы и статистика, 2011. – 592 с.
18. Банковское дело: управление и технологии / Под ред. А.М. Тапасиева. - М.: ЮНИТИ, 2013. – 294 с.
19. Батракова, Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка. – М.: Высшая школа, 2011. – 131 с.
20. Братко, А.Г. Система расчетов и Центральный банк // Банковское дело, 2013, №1, с. 15-19.
21. Букато В.И., Львов Ю.И. Банки и банковские операции в России. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 147 с.
22. Бор М.З., Пятенко В.В. Практика банковского дела. Стратегическое управление банковской деятельностью. М.: ПРИОР, 2012. – 305 с.
23. Горчаков А. А., Воловников В.А. Тенденции развития кредитного рынка России // Банковское дело. - 2014. - №3. - с. 19-24.
24. Годовые отчеты ПАО «Сбербанк России» за 2011 - 2013 гг.
25. Гамидов, Г.М. Банки и банковская система. – М.: Банковское и кредитное дело, 2011. – 411 с.
26. Долан Э.Дж., Кэмвбелл К.Д., и др. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. М.- Л., 2011. – 234 с.

27. Егоров А.Е. Проблемы деятельности коммерческих банков на современном этапе развития экономики// Деньги и кредит. - 2011. - № 6. - с. 4.
28. Ерпылева Н.Ю. Банковское право М.: Юрист, 2013. – 194 с.
29. Жуков, Е.Ф. Банки и банковские операции. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2011. – 378 с.
30. Жуков Е.Ф. Менеджмент и маркетинг в банках. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2013. – 191 с.
31. Иванов А.Н. Кредитные операции банков в России //Деньги и кредит. – 2013. - № 9. - С. 59.
32. Инновационные и информационные технологии в развитии национальной экономики: теория и практика, Под ред. Т.С.Клебановой и др. М: научные технологии, 2013г.
33. Кредит и обращение денег в сфере безналичного оборота / Под ред. Ц.М. Хайтиной. - Саратов, 2012. - 217 с.
34. Колесникова, В. И. Банковское дело: учебник / В.И. Колесникова, Л.П. Кролипецкая. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 298 с
35. Колядинский Н.Ф. Банки. Инвестиции. Недвижимость. // Деньги и кредит. - 2014. - №2. - С. 15-26.
36. Лаврушин О.И. Банковское дело: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 344 с.
37. Лаврушин О.И. Организация и планирование кредита. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 320 с.
38. Маркова О.М., Сахарова Л.С., Сидоров В.Н. Коммерческие банки и их операции. – М.: ЮНИТИ, 2011. – 457 с.
39. Маркунцов С.А. Банковская деятельность. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 127 с.
40. Методика финансового анализа: учеб. Пособие / Под ред. А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулина. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 249 с.
41. Милоидов Д.А. Современное банковское дело. - М.: ИНФРА-М, 2014. – 335 с.

42. Неволина Е.В. Об оценке кредитоспособности заемщиков. //Деньги и Кредит. – 2012. - №10. - С. 15-19.
43. Общая теория денег и кредита / Под ред. Жукова Е.Ф. - Москва: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2013. – 389 с.
44. Олейник О.М. Основы банковского права: Курс лекций. М.: Юрист, 2012. – 219 с.
45. Основы банковской деятельности (Банковское дело) /Под ред. Тагирбекова К.Р. - М.: Издательский дом «ИНФРА-М», Издательство «Весь Мир», 2014. – 720 с.
46. Основы банковского дела в Российской Федерации: Учеб. Пособие /Под ред. Пригожина А.И. - Ростов н /Д: Феникс, 2012. – 448 с.
47. Саничев М.С. Банковская система в условиях рыночной экономики. М.: Банки и биржи, 2013. – 418 с.
48. Свиридов, О.Ю. Деньги, кредит, банки. – Ростов-н/Д.: Феникс, 2010. – 310 с.
49. Семенюта О.Г. Банковское дело и банковское законодательство. - М.: Банки и биржи, 2014. – 453 с.
50. Тенденции и проблемы развития банковского сектора России, Под ред. Соколинской Н.Э.,М: Социально-политическая мысль, 2014г.
51. Тосунян Г.А., Викулин А.Ю., Экмалян А.М. Банковское право Российской Федерации. Общая часть. / Под общ. ред. акад. Б.Н. Топорина. - М.: Юрист, 2012 – 258 с.
52. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк. Управление и операции. - М.: АНТИДОР, 2013. – 268 с.
53. Уткин Э.А. Банковский маркетинг. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 300 с.
54. Ширинская, Е.Б. Операции коммерческих банков: российский и зарубежный опыт. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 351 с.
55. Официальный сайт Центрального Банка РФ. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.

56. Официальный сайт ПАО «Сбербанка России». – Режим доступа:
<http://www.sberbank.ru>.

Структура управления ПАО «Сбербанк России»



Аналитические коэффициенты деятельности банка

Наименование коэффициента	Формула расчета экономического норматива
Коэффициент достаточности собственных средств банка	$K_{\partial} = \frac{K}{A_p - P_{\psi} - P_k - P_{\partial} + KPB + KPC + PP} \times 100\%$ <p>где К – капитал банка; А_р - сумма активов банка, Взвешенных с учетом риска; РР - размер рыночного риска; Р_ц - общая величина созданного резерва под обесценение ценных бумаг; Р_д - величина созданного резерва на возможные потери по прочим активам и по расчетам с дебиторами; КРВ - величина кредитного риска по инструментам, отражаемым на внебалансовых счетах бухгалтерского учета; КРС - величина кредитного риска по срочным сделкам;</p>
Коэффициент динамики нетто-активов	К _{на} = НА1/НА2 x 100%, где НА - нетто-активы отчетного и предыдущего года соответственно
Коэффициент роста капитала	К _{рк} = К2/К1 x 100%, К2, К1 - капитал отчетного и предыдущего года соответственно.
Коэффициент достаточности капитала	К _{дк} = К/АР x 100%, где АР - активы реализуемые (кредитный портфель, векселя третьих лиц, дебиторская задолженность, вложения в государственные долговые обязательства, ценные бумаги для перепродажи)
Коэффициент качества кредитного портфеля	К _{ккв} = РВПС/ССД x 100%, где РВПС резерв на возможные потери по ссудам;

Расчетные значения и динамика изменений величин коэффициентов по
ПАО «Сбербанк России»

Наименование коэффициента	Расчетные значения коэффициентов по ПАО «Сбербанк России»						
	01.01.11	01.12.11	01.01.12	01.12. 13	01.01.13	01.12.13	01.10.14
Коэффициент достаточности собственных средств банка	28,74	15,29	11,85	15,36	12,12	12,52	12,67
Коэффициент роста нетто-активов	1,17	1,15	1,07	1,14	1,19	1,18	1,17
Коэффициент роста капитала	1,15	1,09	1,11	1,55	1,54	1,18	1,19
Коэффициент достаточности капитала, %	28,74	15,3	11,9	15,4	12,1	12,4	12,3
Коэффициент качества кредитного портфеля, %	2,25	1,00	1,22	0,86	0,44	0,71	0,75

Линейка кредитов, предлагаемая населению Сбербанком в 2014 году

Программа кредитования физических лиц	Максимальная сумма кредита	Базовая процентная ставка в рублях (%) ***	Срок кредита	Обеспечение
Потребительский кредит без обеспечения	До 1 500 000 рублей	17,0 - 25,5 %	От 3 месяцев до 5 лет	без залога и поручительства
Потребительский кредит под поручительство физических лиц	До 3 000 000 рублей	16,5 - 24,5 %	От 3 месяцев до 5 лет	поручительства физических лиц – граждан РФ (не более 2-х)
Потребительский кредит под залог объектов недвижимости	до 10,0 млн. руб.	14,50 и 15,00%	До 7 лет	Залог объекта недвижимости - не более 70% оценочной стоимости
Кредит физическим лицам, ведущим личное подсобное хозяйство (кроме г.Москвы)	от 15 тыс руб. до 700 тыс руб. на одно хозяйство	от 14%	до 2-х и до 5-и лет	поручительства физических лиц, залог имущества (при необходимости)
Потребительский кредит военнослужащим - участникам НИС	500 000 руб. и 1 000 000 руб.	17,5%; 18,5% (при отсутствии поручительства)	от 3 месяцев до 5 лет	без обеспечения (500 000 руб.); с оформлением поручительства физ. лица (1 000 000 руб.)
Потребительский кредит по документам на транспортное средство	300 000 руб.	27,0%	от 3 месяцев до 5 лет	без обеспечения
Образовательный кредит	Не более 90% стоимости обучения	12 %	До 5 лет (до 11 лет, включая срок обучения)	поручительство, залог имущества.
Образовательный кредит с государственной поддержкой	Соответствует стоимости обучения	7,06%, ставка рассчитывается исходя из $\frac{1}{4}$ ставки рефинансирования Банка России плюс пять пунктов	Срок обучения, увеличенный на 10 лет, отведенных для погашения кредита	Не требуется
Автокредит	До 5 000 000	14,50, 15,50 и	От 3	Залог

	рублей	16,00%	месяцев до 5 лет	приобретаемого автомобиля
Приобретение готового жилья	Не более 85 % договорной или оценочной стоимости (берется меньшая)	базовые 12,50 - 13,50 %*, по 2м документам 13,0 - 13,75%	До 30 лет	Под залог кредитуемого или иного жилого помещения
Приобретение строящегося жилья	Не более 85 % договорной или оценочной стоимости (берется меньшая)	базовые 12,50 - 13,50 %*, по 2м документам 13,0 - 13,75%	До 30 лет	Под залог кредитуемого или иного жилого помещения
Строительство жилого дома	Не более 85 % договорной или оценочной стоимости (берется меньшая)	13,5 - 14,5 %**	До 30 лет	Под залог кредитуемого жилого дома или иного жилого помещения
Загородная недвижимость (за исключением жилого дома)	Не более 85% договорной стоимости кредитуемого объекта	13,00 - 14,00%**	До 30 лет	Под различное обеспечение, одобренное Банком
Гараж (приобретение или строительство гаража или машино-места)	Не должна превышать 90% договорной стоимости кредитуемого объекта недвижимости.	13,5 - 14,5 %**	До 30 лет	Под различное обеспечение, одобренное Банком
Ипотека плюс материнский капитал (в рамках программ приобретения готовое или строящегося жилье)	Не более 80 % договорной или оценочной стоимости (берется меньшая), 100% - при залоге иного жилья	12,50 - 13,50 %*	До 30 лет	Под залог кредитуемого или иного жилого помещения
Военная ипотека (2 программы)	До 2 400 000 рублей - но не более 90 % договорной или оценочной стоимости (берется меньшая)	10,5%; 9,50 - 10,9%	До 20 лет	Кредитуемое жилое помещение
Рефинансирование жилищных кредитов (на погашение кредита, полученного в другом банке)	Не более остатка основного долга по рефинансируемому кредиту и 80% оценочной стоимости	13,25, 13,50 и 13,75 %	До 30 лет	Под оформленный ранее залог

Потребительский кредит на рефинансирование	1 000 000 рублей.	17,0 - 21,5 %	до 5 лет	Не требуется.
Акция для молодых семей (с 1 июля по 30 сентября 2014 года)	Не более 90% договорной стоимости приобретаемого жилья	от 11% до 14%	До 30 лет	Под залог кредитуемого или иного жилого помещения
Акция на новостройки (с 1 июля по 30 сентября 2014 года)	Не более 87% договорной или оценочной стоимости	12,5%	До 13 лет	Под залог кредитуемого или иного жилого помещения
Акции по приобретению готового и строящегося жилья	по базовой программе	от 12,5%	от 3-х месяцев до 30 лет	Под залог приобретаемого жилья

*Сбербанком применяются надбавки к базовым процентным ставкам в следующих случаях:

+0,5% - если сумма кредита ниже 4 200 000 рублей.

+0,5% - если вы не получаете зарплату в Банке, а приобретаемое жилье построено без участия кредитных средств Банка

+1% - на период до регистрации ипотеки (применяется надбавка: +0,5% - если вы не получаете зарплату в Банке; +1% - на период до регистрации ипотеки)