

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет  
(национальный исследовательский университет)»  
Высшая школа экономики и управления  
Кафедра «Финансы, денежное обращение и кредит»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Зав. кафедрой, проф., д.э.н.  
\_\_\_\_\_ И.А. Баев  
«\_\_\_»\_\_\_\_\_ 2017 г.

Совершенствование потребительского кредитования на примере  
«Уральский банк реконструкции и развития» (ПАО)»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
(бакалаврская работа)

ЮУрГУ – 38.03.01.2017.406.ВКР

Руководитель работы,  
доцент кафедры  
\_\_\_\_\_ З.А. Фельк  
«\_\_\_»\_\_\_\_\_ 2017 г.

Автор работы,  
студент группы ЭУ–413  
\_\_\_\_\_ Д.А. Ершова  
«\_\_\_»\_\_\_\_\_ 2017 г.

Нормоконтролер,  
ст. преподаватель кафедры  
\_\_\_\_\_ И.А. Бочкарева  
«\_\_\_»\_\_\_\_\_ 2017 г.

Челябинск 2017

## АННОТАЦИЯ

Ершова Д.А. Совершенствование потребительского кредитования (на примере ПАО «УБРиР») – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ -413, 2017. – 79 с., 12 ил., 12 табл., библиогр. список – 73 наим., 2 прил.

Объект исследования – ПАО «Уральского банка Реконструкции и Развития».

Предмет исследования – экономические отношения, возникающие между кредитной организацией и заемщиком в процессе потребительского кредитования.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка предложений по совершенствованию операций кредитной организации по потребительскому кредитованию на примере ПАО «Уральского банка Реконструкции и Развития».

В ходе выполнения работы было дано понятие потребительского кредитования, описаны формы кредита и принципы кредитования, проанализированы нормативные документы, регулирующие процесс кредитования в России, рассмотрен зарубежный опыт потребительского кредитования, проведен анализ финансового положения и потребительского кредитования ПАО «Уральского банка Реконструкции и Развития». Были выявлены проблемы потребительского кредитования и предложены рекомендации по повышению эффективности потребительского кредитования.

На основе предложенных рекомендаций был разработан для реализации новый кредитный продукт.

Область применения результатов – разработанный кредитный продукт рекомендован для внедрения в ПАО «УБРиР».

## ANNOTATION

Ershova D.A. Perfection of consumer crediting (by the example of PJSC UBRD) - Chelyabinsk: SUSU, EC -413, 2017. - 79 pp., 12 ill., 12 tables, bibliogr.: List - 73 names, 2 app.

The object of the study is PJSC «Ural Bank for Reconstruction and Development».

The subject of the study is the economic relations that arise between the credit institution and the borrower in the process of consumer lending.

The purpose of the final qualifying work is the development of proposals for improving the operations of the credit institution for consumer lending using the example of PJSC «Ural Bank for Reconstruction and Development».

In the course of the work, the concept of consumer credit was given, credit forms and lending principles were described, regulatory documents regulating the lending process in Russia were analyzed, foreign experience in consumer lending was reviewed, and the analysis of the financial position and consumer lending of PJSC «Ural Bank for Reconstruction and Development» was carried out. The problems of consumer lending were identified and recommendations for improving the efficiency of consumer lending were suggested.

Based on the proposed recommendations, a new loan product was developed for implementation.

Scope of application of the results – the developed loan product is recommended for implementation in PJSC «UBRD».

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	11
1.1 Понятие, принципы и виды потребительского кредитования.....	11
1.2 Зарубежный опыт потребительского кредитования.....	28
2 МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ.....	32
2.1 Нормативно-правовое регулирование кредитной деятельности.....	32
2.2 Анализ потребительского кредитования в ПАО «Уральский банк реконструкции и развития».....	42
3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ПАО «УРАЛЬСКОГО БАНКА РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ».....	54
3.1 Рекомендации по совершенствованию потребительского кредитования.....	54
3.2 Экономический эффект от внедрения кредита на «Медицинские услуги».....	59
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	67
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	69
ПРИЛОЖЕНИЕ 1.....	75
ПРИЛОЖЕНИЕ 2.....	79

## ВВЕДЕНИЕ

Потребительское кредитование является важным элементом нынешнего розничного рынка, в качестве покупателей на котором выступают частные лица и домохозяйства, которые приобретают товары и услуги для личного пользования. Сфера потребительского кредитования – на данный момент не полностью сформированная часть национальной экономики России. Целью ее функционирования является увеличение доходов банков и торговых организаций, удовлетворение интересов населения в товарах и услугах на основании кредитных ресурсов, увеличение его покупательских возможностей, что аналогично благоприятно содействует развитию национальной экономики. Однако достижение представленной цели требует применения научных принципов и эффективных методов управления взаимодействиями субъектов сферы потребительского кредитования.

Актуальность темы исследования обуславливается тем, что развитие сферы потребительского кредитования будет содействовать ускоренному развитию потребительского рынка и банковского сектора экономики, что в дальнейшем приведет к росту экономики страны в целом, а также повышению качества и уровня жизни российских граждан. Операции потребительского кредитования являются одними из самых доходных статей банковского бизнеса. За счет данного источника может быть сформирована существенная часть чистой прибыли кредитной организации, отчисляемой в резервные фонды и направленной на выплату дивидендов акционерам коммерческого банка.

Операции потребительского кредитования являются перспективными и многообещающими для коммерческих банков, это говорит о том, что важным становится и разработка комплекса мероприятий по совершенствованию потребительского кредитования.

Объект выпускной квалификационной работы – ПАО «Уральского банка Реконструкции и Развития».

Предмет выпускной квалификационной работы – экономические отношения, возникающие между кредитной организацией и заемщиком в процессе потребительского кредитования.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка предложений по совершенствованию операций кредитной организации по потребительскому кредитованию на примере ПАО «Уральского банка Реконструкции и Развития».

Задачи выпускной квалификационной работы:

- дать понятие потребительскому кредитованию;
- провести анализ финансового положения ПАО «Уральского банка Реконструкции и Развития»;
- провести анализ потребительского кредитования в ПАО «Уральского банка Реконструкции и Развития»;
- сформулировать предложения по повышению эффективности потребительского кредитования;
- рассчитать экономическую эффективность предложенных мероприятий.

Информационная база исследования.

Научной и методической основой выпускной квалификационной работы послужили законодательные акты, а также работы отечественных и зарубежных ученых по вопросам кредитования.

Источниками информации о практической деятельности для выпускной квалификационной работы исследования послужили: бухгалтерская (финансовая) отчетность, внутренняя отчетность отдела кредитования физических лиц, а также инструкции и положения о кредитовании в ПАО «Уральского банка Реконструкции и Развития».

Характеристика глав.

Первая глава содержит теоретические основы потребительского кредитования, рассматриваются законодательные основы, дается характеристика форм кредитов и принципов кредитования. Также в данной главе описан зарубежный опыт потребительского кредитования.

Вторая глава данной работы носит практическую направленность. Проведен анализ потребительского кредитования. Выявлены проблемы в области кредитования физических лиц в ПАО «Уральского банка Реконструкции и Развития».

В третьей главе описываются предложения по повышению эффективности потребительского кредитования, и рассчитывается экономическая эффективность предложенных мероприятий.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

## 1.1 Понятие, принципы и виды потребительского кредитования

Понятие кредита происходит от лат. «kreditum» – ссуда, долг. Кредит обслуживает движение капитала. Благодаря ему средства, временно высвобождаемые в ходе работы предприятий, исполнения государственного бюджета, а также сбережения граждан направляются в сферы деятельности с недостатком ресурсов. То есть кредит обеспечивает трансформацию денежного капитала в ссудный [30, с. 118].

Субъектами кредитных отношений при совпадении интересов вправе выступать любые юридически самостоятельные хозяйственные субъекты и дееспособные физические лица, которые могут нести материальную ответственность по обязательствам кредитной сделки. Впрочем, эти субъекты в процессе воспроизводства одновременно являются участниками массы иных взаимоотношений, возникающих по причине движения разного рода стоимостей. Специфика кредитных отношений заключена в том, что его субъекты выступают кредиторами и заемщиками и в качестве таковых имеют отличительные черты [69, с. 54–57].

Кредитор – это субъект кредитных взаимоотношений, предоставляющий стоимость во временное пользование. Для него характерны следующие признаки:

- он ссужает собственные и привлеченные средства, обычно временно свободные;
- он аккумулирует средства и размещает их в кредит в сфере обмена;
- он заинтересован в производительном обороте ссуженных средств, потому как это гарантирует возврат ссуды и выплату процентов;
- его целью при предоставлении кредита является извлечение прибыли в виде ссудного процента.



Развитие взаимоотношений обмена и кредитных отношений привело на определенном этапе к концентрированию кредиторских функций в деятельности отдельных финансовых институтов – банков. Банкиры олицетворяют собой массу кредиторов, чьи временно свободные денежные средства аккумулируются банками. Банки имеют право предоставлять эмитированные средства в ссуду вместе с собственными и привлеченными средствами. Впрочем, обладание временно свободными ресурсами не является обязательным признаком кредитора. Он вправе ссудить стоимость, которая принимает участие в воспроизводственном процессе, как например, возможно, при коммерческом кредите. В этом случае ссужаются товары, предназначенные для реализации [20, с. 352–353].

Кроме банков, которые специализируются на привлечении временно свободных средств и передачи их во временное пользование, в качестве кредиторов вправе выступать предприятия, акционерные общества, частные фирмы, страховые и инвестиционные компании, пенсионные и инвестиционные фонды, физические лица, государства и так далее [68, с. 12–14].

Потому как целью предоставления кредита выступает главным образом извлечение прибыли в виде ссудного процента, кредитор заинтересован в эффективном использовании заемщиком ссужаемых средств. Вдобавок ко всему, производительное применение кредита гарантирует возмещение заимствованных ресурсов, являющихся либо собственностью кредитора, либо привлеченными им средствами, которые подлежат возврату реальным собственникам. В этом случае, мобилизация высвободившихся ресурсов кредитором в силу его экономических интересов включает в себя производительный характер. В условиях рыночного хозяйства это говорит о том, что кредитование выступает в форме ссуды капитала [58, с. 99–100].

Заемщик – субъект кредитных отношений, получающий ссуду и обязующийся ее возвратить в установленный срок.

В качестве заемщика могут выступать юридические и физические лица, которые испытывают временный недостаток собственных средств –

государственные предприятия, акционерные общества, частные фирмы, банки, государство, граждане и т.д. Для участия в кредитных отношениях в качестве заемщика одного лишь желания получить ссуду недостаточно. Ссудополучателю необходимо предоставить экономические и юридические гарантии возмещения ссуженных средств по окончании срока кредита. В качестве гарантии может быть, например, предоставление залога в качестве обеспечения ссуды, обязательство гаранта (как правило, крупного банка) покрыть задолженность по ссуде по причине неплатежеспособности заемщика и так далее. Важно заметить, что экономические субъекты в рамках кредитных отношений вправе изменить свою экономическую роль: кредитор может выступать в качестве заемщика, а заемщик – кредитора. Для нынешнего уровня развития товарно-денежных взаимоотношений присуще также единовременное функционирование субъектов в качестве и кредиторов, и заемщиков. В этом случае банки в одно и то же время на протяжении всей своей деятельности являются и кредиторами, и заемщиками [33, с. 49–50].

Кредитор предоставляет во временное пользование заемщику стоимость в денежной или товарной форме, которая по причине свойственного ей своеобразия получила название ссуженной стоимости.

Ссуженная стоимость – объект кредитной сделки, по поводу которого возникает кредитное отношение. Она обладает отличительными чертами, характеризующими ее как объект именно кредитных отношений [34, с. 38].

Во-первых, движение ссуженной стоимости несет в себе возвратный характер, от кредитора к заемщику, а затем от заемщика к кредитору. Потребность возмещения ссуженной стоимости заемщиком объясняется сохранением прав собственности на нее у кредитора, а обеспечение возврата достигается в процессе использования ссуженной стоимости в хозяйстве заемщика [52, с. 122–123].

Во-вторых, ссуженной стоимости присущ авансирующий характер. Авансирование имеет место тогда, когда использование ссуженной стоимости предполагает извлечение дохода или любого другого эффекта. Целью

получения ссуды выступает не только покрытие временного дефицита собственных средств заемщика, но и извлечение дохода в результате применения ссуженной стоимости. Кредит предшествует образованию доходов, которые заемщик вправе извлечь в ходе использования ссуженных средств в своей хозяйственной деятельности. Авансирование содержит в себе кредитный характер, то есть составляет особенность именно ссуженной стоимости, если соблюдается возмещение средств, которые были выданы в качестве ссуды. Также, при компенсационных кредитных сделках ссужаемая стоимость не несет авансирующего характера и расходуется на покрытие уже произведенных за счет собственных средств заемщика затрат [21, с. 213].

В-третьих, ссуженная стоимость на время приостанавливает движение у кредитора и продолжает его в хозяйстве заемщика. Если бы временное высвобождение средств у кредитора происходила за пределами кредитных отношений, то ссуженная стоимость прекратила бы свое движение, на время приостановила свое функционирование.

Это могло бы послужить причиной замедления воспроизводственного цикла у заемщика и падения общей эффективности производства. Став объектом передачи заемщику, ссуженная стоимость продолжает движение в хозяйственном процессе нового владельца [55, с. 43].

В-четвертых, применение ссуженной стоимости дает возможность обеспечить непрерывность производства и за счет этого ускорить воспроизводственный процесс. Данное свойство ссуженной стоимости объясняется тем, что использование кредита предоставляет возможность уменьшить потребность в накоплении собственных ресурсов для расширения производства, и содействует возобновлению и продолжению воспроизводственного цикла, непрерывности оборота средств.

Таким образом, каждый структурный элемент кредита характеризуется обширным своеобразием и отражает специфику кредитных отношений. Все же анализа одного из субъектов или объекта кредита еще недостаточно для выявления содержания кредита как целостного явления. Сущность кредита как

экономической категории может выражаться только характеристикой всех его элементов в целом. Недооценка данного положения может послужить причиной негативных последствий на практике [49, с .345].

В России потребительский кредит представляет собой сумму денежных средств, переданных кредитной организацией (как правило, банком) на определенных условиях физическому лицу для приобретения тех или иных товаров или услуг [16, с. 27].

Они выдаются населению в целях удовлетворения его потребительских нужд и отличается от кредитов, предоставляемых организациям для производственных целей, по составу участников сделки, объектам, условиям предоставления, размеру процента и др.

Кредит дает возможность ускорить получение населением некоторых благ (товаров, услуг), которые оно могло бы приобрести только в будущем – при условии накопления суммы денежных средств, которая необходима для совершения покупки товарно-материальных ценностей или услуг, строительства и др. Выдача потребительского кредита населению, с одной стороны, увеличивает его текущий платежеспособный спрос, повышает уровень жизни, с другой – ускоряет реализацию товарных запасов, услуг, способствует увеличению капитала производителей товаров [29, с. 12].

Рассрочка погашения кредита дает возможность населению постепенно аккумулировать деньги для совершения платежа. В процессе ликвидации потребительских кредитов у населения снижается на соответствующую сумму платежеспособный спрос, эту информацию необходимо учитывать при определении объема и структуры товарооборота, услуг на платной основе, динамики расходов и доходов населения, денежной массы в обращении. В этом случае, размер кредитов непосредственно связан с формированием покупательного фонда населения и должен соответствовать объему и структуре товарного фонда и услуг. Главные различия потребительского кредита от других видов кредитов, следующие: удовлетворение потребностей в предметах потребления является целью получения кредита; оценку кредитоспособности

заемщика провести довольно трудно (очень часто принятие решения о выдаче кредита производится на основе интуиции кредитного работника); размер кредита, зачастую, небольшой [28, с.4].

В качестве субъектов кредитных отношений выступают кредиторы – физические лица и кредиторы – банки, небанковские кредитные организации, предприятия и организации. Между банком и населением может существовать посредник, к примеру торговая организация [31, с. 87].

Потребительский кредит важен для кредитора, потому что:

- а) поднимает его имидж при решении социальных проблем общества;
- б) имеет сравнительно невысокий кредитный риск вследствие широкого диапазона кредитополучателей, не очень крупным для кредитора суммам и точно определенному залоговому возврату ссуд;
- в) заключение кредитных договоров обычно служит условием для использования кредитополучателем и иных услуг, преимущественно банковских.

Основными объектами кредитования выступают затраты населения, которые связаны с удовлетворением потребностей текущего характера, а также затраты капитального (инвестиционного) характера на строительство и поддержание недвижимого имущества [40, с. 13].

При выдаче потребительских кредитов между кредитором и заемщиком заключается договор (соглашение), определяющий весь перечень условий: объект кредита, сумма, срок, процент, гарантии погашения, ответственность сторон и прочее (по усмотрению сторон) [18, с. 10].

В качестве гарантии возмещения кредита кредитором выступают: заработная плата и прочие доходы; залог имущества, включая приобретенное за счет кредита; страховые полисы; заклад сберегательного вклада; гарантия, поручительство третьих лиц; совместное обязательство супругов [17, с. 212].

В целом механизм кредитования банком заемщика можно представить в виде следующей схемы (рисунок 1.1) [9, с. 244].

Организация кредитования банком определенного заемщика основывается на конкретных принципах, т.е. главнейших условиях, на которых банк предоставляет кредиты заемщикам. В соответствии с ФЗ «О Банках и банковской деятельности» к таким принципам относятся возвратность, срочность, платность[2].



Рисунок 1 – Комплексный механизм потребительского кредитования

1. Возвратность, является первым принципом банковского кредитования, он означает, что банк вправе ссужать средства только на таких условиях и на такие цели, которые могут обеспечивать высвобождение ссуженной стоимости и

обратный приток в банк. Возвратность действительно проявляется в определении реального источника погашения кредита и юридическом оформлении прав банка на его использование.

У физических лиц в качестве основного источника погашения банковских ссуд выступает заработная плата, пенсия, доходы от предпринимательской деятельности. Помимо этого, могут использовать процентные доходы от срочных вкладов, размещенных в банках от приобретенных ценных бумаг (Банковских сертификатов, векселей, государственных и муниципальных облигаций) дивиденды от корпоративных акций и т.д. [19, с. 123].

В кредитном договоре с банком должны быть указаны конкретные источники погашения кредита.

2. Срочность кредитования выражает собой необходимую форму достижения возмещения кредита. Принцип срочности означает, что кредит должен быть, не просто возмещен, а возвращен в строго определенный срок, т.е. в нем устанавливается конкретное выражение фактор времени. Отсюда следует вывод, что срочность это временная определенность возмещения кредита. Срок кредитования является максимальным временем нахождения ссуженных средств в хозяйстве заемщика. Он выражает меру, за пределами которой количественные изменения во времени переходят в качественные: при нарушении срока пользования ссудой искажается сущность кредита, он утрачивает свое подлинное назначение, это отрицательно отражается на финансовой устойчивости банков и состоянии денежного обращения в стране. Сроки кредитования необходимо устанавливать с учетом характера и сроков проведения кредитуемых мероприятий и формирования у заемщиков реальных источников погашения кредита. Они могут быть определены, как конкретной датой, так и наступлением определенных событий (кредиты с открытым сроком) [8, с. 98–99].

В рыночных условиях хозяйствования, данному принципу кредитования предается особенное значение.

Во-первых, от его соблюдения зависит нормальное обеспечение общественного воспроизводства денежными средствами, а, следовательно, зависит его объемы и темпы роста.

Во-вторых, данный принцип дает возможность обеспечить ликвидность самих коммерческих банков [14, с. 23].

Принципы устройства их работы не дают возможности вкладывать им привлеченные ресурсы в безвозвратные вложения.

В-третьих, для каждого отдельного заемщика исполнение принципа срочности возврата кредита дает возможность получения в банке новых кредитов, что позволяет соблюдать свои хозяйственные интересы, не уплачивая повышенных процентов за просроченные ссуды [38, с. 5–6].

3. Платность, в качестве принципа кредитования указывает, что каждый заемщик обязан внести банку определенную плату за временное заимствование у него для собственных нужд денежных средств. Реализация данного принципа на практике производится через механизм банковского процента. Ставка банковского процента представляет «цену, кредита» [15, с. 402].

Необходимость процента обусловлена предпринимательским статусом банков, находящихся на коммерческом расчете. Платность кредита для банка гарантирует покрытие его затрат, которые связаны с уплатой процентов за привлеченные в депозиты чужие средства, затрат по содержанию собственного аппарата и обеспечивает извлечение прибыли для увеличения ресурсных фондов кредитования (резервного, уставного), а также использования ее на свои собственные нужды. Платность кредита направлена на оказание стимулирующих действий и на хозяйственные (коммерческие) расчеты предприятий, побуждая их к увеличению собственных ресурсов и экономное расходование привлеченных средств. Размер процентной ставки устанавливается соглашением сторон и фиксируется в кредитном договоре.

Основные факторы, учитываемые современными коммерческими банками при установлении платы за кредит, следующие:



- базовая ставка процента по ссудам, которая предоставляется коммерческим банкам ЦБРФ;
- средняя процентная ставка по межбанковскому кредиту, т.е. за ресурсы, приобретаемые у других коммерческих банков для собственных активных операций;
- средняя процентная ставка, которая уплачивается банком своим клиентам по депозитным счетам различных видов;
- структура кредитных ресурсов банка (чем больше доля привлеченных средств, тем дороже должен быть кредит);
- спрос на кредит со стороны хозяйственников (чем ниже спрос, тем дешевле кредит);
- действующие ставки по другим инструментам финансового рынка (государственным облигациям, облигация субъектов РФ);
- срок, на который запрашивается кредит, и вид кредита, а именно степень его риска для банка в зависимости от обеспечения и прочих факторов;
- стабильность денежного обращения в стране (чем выше темп инфляции, тем дороже должна быть плата за кредит, поскольку у банка увеличивается риск потерять свои ресурсы по причине обесценения денег) [61, с. 64].

Значительное число экономистов признают еще три принципа кредитования: дифференцированность кредитования, обеспеченность кредита и принцип целевого характера.

4. Дифференцированность кредитования обозначает, что коммерческие банки не должны однозначно подходить к вопросу о предоставлении кредита своим клиентам, которые претендуют на его получение. Кредит необходимо выдавать только тем клиентам, которые в состоянии его своевременно погасить. Следовательно, дифференциация кредитования должна производиться на основании оценки кредитоспособности потенциальных заемщиков [66, с. 318].

Кредитоспособность является неотъемлемой долей платежеспособности, потому как платежеспособность представляет собой способность

(возможность) и готовность юридического или физического лица своевременно и в полном объеме погасить все денежные обязательства, включая и кредитные.

Под кредитоспособностью можно понимать возможность и готовность потенциального заемщика закрыть в обозначенный срок и в полном объеме кредитные долги, т.е. основную сумму долга и проценты [11, с. 58].

5. Принцип обеспеченности представляет потребность обеспечения защиты имущественных интересов кредитора при возможном не выполнении заемщиком взятых на себя обязательств и определяет практическое выражение в установленных законодательством возможностях обеспечения исполнения обязательств, таких, как неустойка, залог, удержание, поручительство, банковская гарантия, задаток [64, с. 75].

6. Принцип целевого характера охватывает значительную часть видов кредитных сделок. Он представляет необходимость целевого расходования средств, которые были получены от кредитора. В банковской практике представленный принцип отмечается в качестве неотъемлемого условия заключаемого кредитного договора, который в свою очередь устанавливает четкую цель предоставляемого кредита [25].

Совокупное использование на практике всех принципов банковского кредитования дает возможность сохранить как макроэкономические интересы, так и интересы на микроуровне всех субъектов кредитной сделки – банка и заемщика.

Классификация потребительских кредитов, заемщиков и объектов кредитования может быть произведена по ряду признаков, в том числе по типу заемщика, видам обеспечения, срокам погашения, методам погашения, целевому направлению использования, объектам кредитования, объему и т.д. (таблица 1).

В целом проиллюстрированная в таблице 1 классификация показывает разнообразие потребительских кредитов, но не исчерпывает всех возможных критериев классификации, по этой причине ее можно продолжить в зависимости от других признаков [27, с. 323–324].

Таблица 1 – Классификация потребительских кредитов

<p>1) По направлению использования (объектам кредитования)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- на неотложные нужды;</li> <li>- под залог ценных бумаг;</li> <li>- строительство и покупка жилья;</li> <li>- капитальный ремонт частных жилых домов, их газификацию и присоединение к сетям водопровода и канализации.</li> </ul>
<p>2) По сроку кредитования (потребительские кредиты)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- краткосрочные (сроком от 1 дня до 1 года);</li> <li>- среднесрочные (сроком от 1 г. До 3–5 лет);</li> <li>- долгосрочные (сроком свыше 3–5 лет).</li> </ul>
<p>3) По субъектам кредитной сделки (по облику кредитора и заемщика)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- банковские потребительские кредиты;</li> <li>- кредиты, которые предоставляются населению торговыми организациями;</li> <li>- потребительские кредиты кредитных учреждений небанковского типа (ломбарды, пункты проката, кассы взаимопомощи, кредитные кооперативы, строительные общества, пенсионные фонды и т.д.);</li> <li>- личные или частные потребительские кредиты, предоставляемые частными лицами;</li> <li>- потребительские кредиты, которые предоставляются заемщикам на предприятиях и в организациях по месту работы.</li> </ul>
<p>4) По способам предоставления</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- целевые</li> <li>- нецелевые (на неотложные нужды, овердрафт и т.д.).</li> </ul>
<p>5) По обеспечению</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- необеспеченные (бланковые);</li> <li>- обеспеченные (залогом, гарантиями, поручительствами, страхованием).</li> </ul>
<p>6) По методу погашения</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- кредиты, погашаемые единовременно;</li> <li>- кредиты с рассрочкой платежа.</li> </ul>

## Окончание таблицы 1

7) По методу взимания процентов	<ul style="list-style-type: none"> <li>- кредиты с удержанием процентов в момент их предоставления;</li> <li>- кредиты с уплатой процентов в момент погашения кредита;</li> <li>- кредиты с уплатой процентов равными взносами на протяжении всего срока пользования (ежеквартально, один раз в полугодие или по специально оговоренному графику).</li> </ul>
8) По характеру кругооборота средств	<ul style="list-style-type: none"> <li>- на разовые;</li> <li>- возобновляемые (револьверные, ролloverные).</li> </ul>

Рассмотрим виды потребительского кредита, которые пользуются большим спросом и интересом на сегодняшний день (рисунок 2).

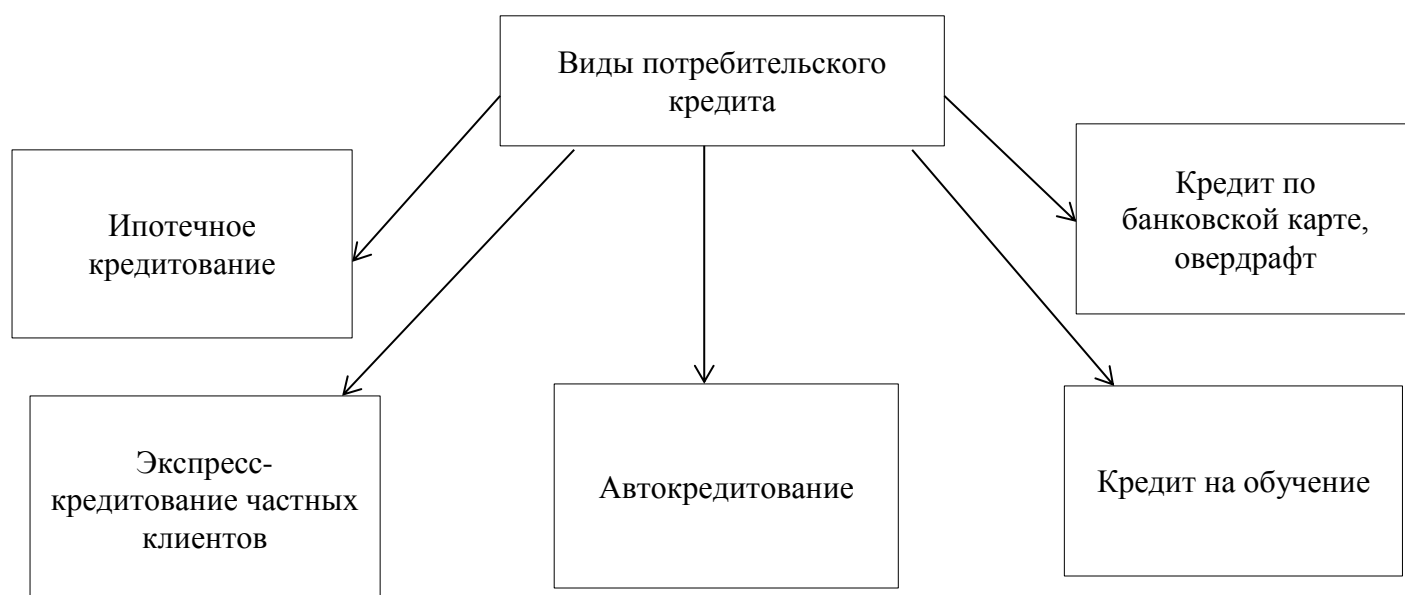


Рисунок 2 – Востребованные виды потребительского кредита

### 1. Ипотечное кредитование.

Ипотека – это одна из форм залога, при которой закладываемое недвижимое имущество остается в собственности должника, а кредитор в случае

неисполнения должником обязательств приобретает право получить возмещение за счет продажи данного имущества.

Необходимо различать понятия ипотека и ипотечное кредитование, при котором кредит предоставляется банком под залог недвижимого имущества. Ипотечный кредит – одна из составных частей ипотечной системы. При получении кредита на приобретение недвижимого имущества сама покупаемая недвижимость переходит в ипотеку (залог) банку, в качестве гарантии возмещения кредита [72, с. 43].

Ипотекой также является залог уже находящегося в собственности недвижимого имущества собственника для получения им кредита или займа, которые возможно направить или на ремонт или строительство, или на другие нужды по усмотрению заемщика-залогодателя.

Имущество, которое может выступать предметом ипотеки, указано в статье 5 Закона об ипотеке – недвижимые вещи, указанные в статье 130 ГК РФ, права на которые зарегистрированы в порядке, установленном для государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним [1].

К этим вещам относятся:

- земельные участки, за исключением земельных участков, которые указаны в статье 63 Закона об ипотеке;
- предприятия, а также здания, сооружения и иное недвижимое имущество, которое используется в предпринимательской деятельности;
- жилые дома, квартиры и части жилых домов и квартир, состоящие из одной или нескольких изолированных комнат;
- дачи, садовые дома, гаражи и прочие строения потребительского назначения;
- воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты.

## 2. Кредит по банковской карте, овердрафт.

Кредитная карта представляет собой банковскую пластиковую карту с открытой кредитной линией. В мире кредитные карты рассматриваются как

основная альтернатива потребительскому кредиту. С этой картой, возможно, использовать средства банка в целях оплаты собственных расходов в рамках установленного лимита. Величина лимита зависит от размера ваших доходов и вашей кредитной истории.

В России пластиковые карты с большой активностью распространяются на протяжении последних семи-девяти лет, было выпущено около 120 миллионов банковских карт, около половины карт относятся к кредитным. И это, вероятнее всего, не предел: в среднем, в мире на каждого человека приходится более трех карт [46, с. 10].

Наиболее популярные карты в России – VISA International и MasterCard Worldwide. С помощью них возможно оплачивать покупки, услуги и получать наличные деньги в банкоматах. Кредитные карты можно разделить по уровню их возможностей, условиям обслуживания и дополнительным услугам на электронные (electron), классические (classic), золотые (gold) и платиновые (platina).

Зачастую банки дают возможность увеличить первоначальный кредитный лимит в течение определенного срока – от 3 месяцев до 1 года. Если за это время вам удастся доказать, что безукоризненно соблюдаете платежную дисциплину, доверие банка к вам возрастает, и он склонен предоставить вам кредит на большую сумму.

Главное преимущество кредитной карты – это грейс-период (grace period), то есть время (обычно от 20 до 50 дней), в течение которого проценты не начисляются на деньги, взятые в кредит.

Понятие овердрафт – это форма краткосрочного кредитования, по которой предоставление кредита осуществляется путем списания средств по счету физического лица (сверх остатка на счете) в результате чего образуется дебетовое сальдо. Дебетовое сальдо является суммой выданного кредита – овердрафт. Дебетовое сальдо по текущему счету клиентов может допускаться только при условии оформления в установленном порядке кредите овердрафт, и только в рамках установленного Банком лимита овердрафт [70, с. 12–13].

Кредит – овердрафт, чаще всего предоставляется физическим лицам, которые открывают в банке личный банковский счет, привязанный к дебетовой пластиковой карте или кредитной карте овердрафт.

### 3. Автокредитование.

Автокредит – это кредит на приобретение автомобиля, мотоцикла, авто техники.

Автокредит позволяет приобрести как новый, так и автомобиль с пробегом не имея собственных средств. Основная масса авто кредитов оформляется в автосалонах у кредитных инспекторов представляющих свои банки. Срок по авто кредиту может достигать 7 лет, а сумма кредита 100000 долларов.

Покупая автомобиль в кредит надо помнить, что до момента выплаты кредита нельзя продать, подарить, передоверить купленный автомобиль, так как ПТС автомобиля будет находиться на хранении в банке.

Автомобиль следует поддерживать в полностью исправном состоянии, о чем будет указано в кредитном договоре. Ежегодно до момента погашения кредита необходимо будет страховать автомобиль по программе КАСКО (угон, ущерб), где выгодоприобретателем будет банк [59, с. 7–9].

### 4. Экспресс-кредитование частных клиентов.

Экспресс-кредит – это один из видов потребительского кредита, который предоставляется для оплаты определенного товара предприятий из числа партнеров банка (магазины, торговые центры, сервисные компании).

Экспресс-кредиты выдают и на оплату определенных услуг, таких как, туристические поездки, установка пластиковых окон. Экспресс-кредиты более популярны при совершении покупок смартфонов, мебели, компьютеров, бытовой техники [53, с. 12].

Средства, которые выдаются в рамках экспресс-кредитования, зачастую, небольшие до 100 тыс. рублей. В этом случае наличными средствами они не выдаются: сумма кредита поступит на счет той организации, у которой вы приобретаете товар.

На территории Российской Федерации все торговые расчеты производятся только в национальной валюте, экспресс-кредиты выдают исключительно в рублях.

Из названия можно заметить, что оформление экспресс-кредита происходит довольно быстро. Так, например, в торговых или сервисных точках эта процедура занимает от 15 минут до 1 часа, в офисе банка – до 3 дней. Для этого необходимо предъявить минимальное количество документов. Необходимо предоставить два документа – паспорт и второй документ, к которому относятся, водительские права, военный билет, пенсионное удостоверение (для военных, работников силовых структур или госслужащих в отставке), заграничный паспорт, страховое свидетельство государственного пенсионного страхования.

Важная особенность экспресс-кредитования заключается в его стоимости. Экспресс-кредиты относятся к самым дорогим из всех возможных вариантов потребительского кредитования. Процентная ставка по данному виду кредита будет ощутимо выше, чем по остальным видам кредитования. Данное обстоятельство связано с тем, что заемщик подвергается минимальной проверке, так как, для банка риск невозврата будет максимальным. По этой же самой причине сумма, которую возможно получить в виде экспресс-кредита, будет не очень велика, также как и срок погашения [67,с.13].

#### 5. Кредит на обучение.

Кредит на образование – это подвид потребительского кредита, который предоставляется заемщику в целях оплаты за обучения (своего или своих родных).

Немаловажное различие образовательного кредита от всех остальных видов заключено в том, что часть банков готовы выдавать их гражданам России уже с 14 лет. Все же при этом обязательны достигшие совершеннолетия и платежеспособные созаемщики, в качестве которых могут быть представлены либо родители, либо другие близкие родственники. Обычно в качестве созаемщиков представляют два или три лица [45].



Если сумма кредита на образование превышает 25 тыс. долларов, то некоторые банки вправе в обязательном порядке потребовать передать в качестве залога какое-либо ценное имущество, преимущественно – недвижимость.

Чаще всего, кредит на образование предоставляется в безналичной форме и переводится на счет учебного заведения частями каждый семестр согласно тем суммам, которые указываются в договоре на обучение. Некоторые банки предоставляют кредиты в размере полной стоимости обучения, остальные устанавливают неотъемлемым условием внесение первоначального взноса из собственных средств, в размере от 10% до 30%.

Образовательные кредиты отличны от всех остальных потребительских кредитов схемой погашения. Заемщику предоставляется льготный период, в котором он обязуется выплатить банку только проценты. В идеале, льготный период – весь период учебы, но в реальной практике, это может быть только один год. Далее заемщик начинает уплачивать не только проценты, но и основной долг.

Несмотря на это, при наиболее благоприятном варианте, когда покрытие основного долга откладывается до окончания учебы, то молодому специалисту маловероятно будет по силам погасить кредит самостоятельно [41].

## 1.2 Зарубежный опыт потребительского кредитования

В период после окончания второй мировой войны банки стали главными кредиторами на рынке потребительского кредита. Главенствующее положение банков отчасти является исходом того, что они наиболее заинтересованы в привлечении средств отдельных лиц и семей, являющихся основным источником средств банка. Таким образом, многим семьям неоднократно приходилось решать, имеет ли смысл отдавать собственные деньги банку, который, по их мнению, не сможет гарантировать им предоставление кредита в случае необходимости.

Последние исследования продемонстрировали тот факт, что потребительский кредит наиболее часто относится к более прибыльным кредитам, которые вправе выдавать банк.

В зарубежной практике потребительскими называют ссуды, которые предоставляются населению в целях приобретения потребительских товаров длительного пользования. Частные лица прибегают и к другим ссудами (в том числе на строительство и покупку жилья, неотложные нужды и другое). Данная практика формировалась десятилетиями и отличается своим многообразием. Необходимо отметить, что для нее свойственно многообразие кредиторов: банковские потребительские ссуды; ссуды торговых организаций; потребительские ссуды кредитных учреждений небанковского типа (ломбарды, пункты проката, кассы взаимопомощи, кредитные кооперативы, строительные общества, пенсионные фонды и т.д.); личные или частные потребительские ссуды (предоставляемые частными лицами); потребительские ссуды, которые предоставляются заемщикам на предприятии или в организациях по месту работы [23, с. 22].

В Германии самой популярной формой потребительского кредита является выдача кредита в налично-денежной форме. Данный фактор выгоден заемщику, потому что при совершении оплаты товара наличными средствами магазин вправе предоставить клиенту скидку в размере до 5% от стоимости товара за пользование таким видом кредита, банк указывает фиксированную процентную ставку на весь период действия кредитного договора. Уровень процентной ставки относительно невисок, максимальный срок использования потребительского кредита в Германии равен 6 годам. Величина ежемесячного платежа зависит от размера ссуды, срока действия кредитного договора, процентной ставки. Позднее установления размера платежа, его сумма автоматически ежемесячно взимается с текущего счета клиента [23, с. 12].

Потребительские ссуды в США (consumer loans) разделяют на 3 группы:

- ссуды с рассрочкой платежа;
- револьверные (возобновляемые) ссуды;

– ссуды без рассрочки платежа

Из всей суммы потребительского кредита более 80% отводится на ссуды с рассрочкой платежа. Срок погашения чаще всего составляют от 2 до 5 лет. В отличие от револьверных кредитов наибольшее количество ссуд с рассрочкой платежа являются обеспеченными. В США, также как и в остальных западных странах, кредиты с рассрочкой платежа могут предоставляться в прямой или косвенной формах. При прямом кредите кредитный договор заключается между банком и заемщиком. При выдаче косвенного банковского кредита появляется посредник между банком и клиентом – торговое предприятие. В этом случае договор заключается между клиентом и магазином, который в свою очередь получает ссуду в банке [42, с. 38].

Револьверные кредиты вмещают в себя кредиты, которые предоставляются клиентам по кредитным картам или кредиты в форме овердрафта.

Кредиты без рассрочки платежей имеют свою особенность – по такому виду кредита погашение задолженности по ссуде и процентов производится единовременно. Так например «бриджинг ссуды», которые выдаются для приобретения нового дома частным лицом, в сумме разницы стоимости приобретаемого и старого дома владельца.

Во Франции точно также выделяются персональные кредиты – это возобновляемая ссуда частному лицу на срок от трех месяцев до трех лет в размере не превышающей четверти от годового дохода лица. Однако, при предоставлении такого вида кредита необходима гарантия третьего лица. Неотъемлемую роль играет условие «домицилирования» доходов, другими словами это поступление доходов заемщика на счет в банке, где он вправе контролировать его финансовое положение. Потребительские ссуды идентичны по условиям персональных ссуд, хотя ставки процента по ним ниже. Они выдаются в целях погашения счетов на покупку товаров в магазинах, распространяющихся на систему потребительского кредита. («Сетелем» (Cetelem), «Кофинога» (Cofinoga) и так прочие) [35, с. 16].

В Великобритании потребительский кредит выдается для разнообразных целей: покупка потребительских товаров длительного использования; приобретение автомобиля (максимально допустимый срок для подержанного автомобиля – 5 лет); празднования торжеств; проведения отделочных работ в доме; приобретение домов, домов-фургонов; оплаты образования. Ссуды предоставляются на суммы больше 500 фунтов стерлингов, но не превышая 10 000 фунтов стерлингов. Индивидуальным заемщикам дается возможность страховать покрытие ссуды на случай смерти, безработицы, несчастных случаев или болезни заемщика. Максимальный срок использования ссуды – 5 лет. В свою очередь банки за свой счет могут покрывать платежи своим клиентам по причине болезни или несчастного случая, а при смерти клиента до погашения ссуды последняя будет погашена банком полностью. В этом случае размер ежемесячного платежа клиента увеличится на небольшую сумму страховки. Страхование клиента производится автоматически и не предусматривает заполнения специальных форм или медицинского освидетельствования. При получении ссуды можно отказаться от страхования, сообщив об этом банку письменно в заявлении [42, с .39].

Регулирование вопросов потребительского кредитования в зарубежных странах на уровне закона истолковывается их важностью для развития рынка кредитования, которое может быть достигнуто в случае создания таких условий предоставления кредитов, при которых потребитель может быть проинформирован об их цене и вправе самостоятельно выбрать более выгодное предложение.

По этой причине в США был принят Закон «О защите потребительского кредита», в Великобритании – Закон «О потребительском кредите», во Франции соответствующие нормы содержатся в Потребительском кодексе Франции.

## 2 МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

### 2.1 Нормативно-правовое регулирование кредитной деятельности

Экономические отношения, возникающие при банковском кредитовании, в зависимости от их сущности, требующие применения соответствующих методов правового регулирования, регламентируются нормами различных отраслей российского права, главным образом нормами административного, финансового и гражданского права (таблица 2) [2].

Банковский кредит выдается на основе договора. В этом смысле он является сделкой. В представленные взаимоотношения Банк России не может вмешиваться. Он вправе регулировать исключительно банковские операции, как форму реализации этой сделки, как технологию по выдаче и погашению кредита.

Таблица 2 – Нормативно-правовые акты, регулирующие экономические отношения по поводу кредитования физических лиц, и способы регулирования, предусмотренные данными актами

Вид экономических отношений	Нормативно-правовые акты, регулирующие эти отношения	Способы регулирования, предусмотренные данными актами
Заключение кредитного договора	Гражданский кодекс РФ от 26.01.1996 № 14-ФЗ, Часть 2	Глава 42 содержит требования к форме договора, обязанности субъектов кредитных отношений
Прекращение кредитных отношений	Гражданский кодекс РФ от 26.01.1996 № 14-ФЗ, Часть 1	Согласно статье 407 прекращение обязательства по требованию одной из сторон допускается только в случаях, предусмотренных законом или договором. Статья 408 устанавливает, что надлежащее исполнение прекращает обязательство.
Ответственность субъектов отношений по поводу кредитования	Гражданский кодекс РФ от 26.01.1996 № 14-ФЗ, Часть 2	Ст. 811 предусматривает последствия нарушения заемщиком кредитного договора, такие как право кредитора потребовать досрочного возврата всей оставшейся суммы займа включая причитающиеся проценты

Продолжение таблицы 2

	Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990г. № 395-1	Ст. 34 предусматривает обязанность кредитной организации предпринять все предусмотренные законодательством Российской Федерации меры для взыскания задолженности
Отношения по поводу обеспечения кредита	Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990г. № 395-1	В ст. 33 предусмотрено обеспечение залогом недвижимого и движимого имущества, включая государственные и иные ценные бумаги, банковские гарантии и иные способы, предусмотренные федеральным законом или договором
	Гражданский кодекс РФ от 26.01.1996 № 14-ФЗ, Часть 1	Глава 23 устанавливает возможные способы обеспечения исполнения обязательств, дает понятие различных видов обеспечения, определяет формы договоров и соглашений об обеспечении
	Федеральный закон от 16.07.1998г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»	Регламентирует основания возникновения, содержание договора об ипотеке, имущество, которое м.б. предметом ипотеки, порядок реализации заложенного имущества
Отношения по поводу обеспечения кредита	Законом «О залоге» № 2872-1 от 29.05.1992г.	Устанавливает основание и сферу применения залога, содержание и форму договора о залоге, порядок реализации заложенного движимого имущества
	Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990г. № 395-1	Статья 1 устанавливает, что банк передает денежные средства на условиях платности, срочности и возвратности, а клиент банка осуществляет возврат полученных денежных средств в соответствии с условиями договора
	Положении Банка России от 31 августа 1998 г. № 54-П «О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения)»	Положением предусмотрен порядок, способы предоставления денежных средств
	Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990г. № 395-1	Ст. 24 обязывает кредитные организации создавать резервы (фонды), в том числе под обеспечение ценных бумаг, порядок формирования и использования которых устанавливается Банком России

## Окончание таблицы 2

	Положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности»	Регулирует порядок создания резервов, устанавливает нормы отчислений в резервы
	Налоговый кодекс РФ, часть 2 от 05.08.2000 № 117-ФЗ	Ст. 292 позволяет отчисления в резерв на возможные потери по ссудам включать в состав внереализационных расходов банка
	Положении Банка России от 31 августа 1998 г. № 54-П «О порядке предоставления (размещения) кредитными организациям денежных средств и их возврата (погашения)»	Положением предусмотрен порядок погашения размещенных банком денежных средств и уплаты процентов, а также списания непогашенной задолженности
	Гражданский процессуальный кодекс РФ от 14.11.2002 № 138-ФЗ	Ст. 446 содержит перечень имущества, на которое не может быть обращено взыскание

Договор банковского кредита – это частный случай договора банковского займа, предусмотренного статьями § 1 Главы 42 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ). Нормы ГК РФ о займе применяются к договору кредита, потому что это, во-первых, не противоречит положениям, закрепленным в статьях § 2 Главы 42 ГК РФ, и, во-вторых, не противоречит содержанию договора кредита. Это консенсуальный договор. Сначала заключается договор, а после этого выдается кредит.

Статья 819 ГК РФ гласит: «По кредитному договору банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуется предоставить денежные средства (кредит) заёмщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заёмщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты за неё». В этом случае, в отличие от договора займа, в качестве предмета кредитного договора выступают только денежные средства, а заключать договор вправе только кредитные организации [1].

Ответственность сторон по кредитному договору предусмотрена гражданским и банковским законодательством. При заключении договора, стороны обозначают меры ответственности в случае его неисполнения, руководствуясь нормами гражданского права.

В отношении кредита действует общее правило займа (ст. 811 ГК РФ), которое гласит, что если в договоре займа предполагается возвращение займа по частям (в рассрочку), то при нарушении заемщиком срока, который установлен для возврата следующей части займа, кредитор может потребовать досрочного возмещения всей оставшейся суммы займа вместе с процентами. В случае невыполнения заемщиком обозначенных договором займа обязательств по обеспечению возврата суммы займа, а также при потере обеспечения или ухудшении его условий по обстоятельствам, по которым кредитор не отвечает, займодавец может потребовать от заемщика досрочного возмещения суммы займа и выплаты полагающихся процентов, в случае если другое не предусмотрено договором.

В Федеральном законе «О банках и банковской деятельности» имеются нормы, адресованные кредитной организации. В статье 34 данного закона говорится о том, что кредитная организация должна предпринять все предусмотренные законодательством Российской Федерации меры по взысканию задолженности. Также кредитная организация может обратиться в арбитражный суд с заявлением о возбуждении производства по делу о несостоятельности (банкротстве) в отношении должников, которые не исполняют свои обязательства по погашению задолженности, в установленном федеральными законами порядке.

Обеспечение кредитов, в некоторой мере, регулируется нормами банковского и гражданского права.

В статье 33 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» говорится о том, что «кредиты, выдаваемые банком, могут быть обеспечены залогом недвижимого и движимого имущества, включая государственные и иные ценные бумаги, банковские гарантии и иные способы, которые



предусматриваются федеральным законом или договором. В случае нарушения заемщиком обязательств по договору банк имеет право досрочно взыскивать выданные кредиты и начисленные по ним проценты, в том случае, если это предусмотрено договором, а также обращать взыскание на заложенное имущество в порядке, установленном федеральным законом» [4].

ГК РФ предусматривает разнообразные возможности обеспечения кредитов. В статье 329 ГК РФ предусматриваются, что исполнение обязательств может обеспечиваться неустойкой, залогом, удержанием имущества должника, поручительством, банковской гарантией, задатком и иными способами, которые предусматриваются законом или договором. Абсолютно все представленные способы обеспечения исполнения обязательств имеют характерные особенности, которые необходимо учитывать согласно конкретной ситуации. Наиболее часто на практике применяется неустойка, залог, поручительство или банковская гарантия [3].

В соответствии со статьей 330 ГК Российской Федерации неустойкой можно считать определенную законом или договором денежную сумму, которую должник обязан выплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, в частности просрочки исполнения. Согласно статье 333 ГК Российской Федерации, если подлежащая выплате неустойка очевидно несоразмерна последствиям нарушения обязательства, суд может уменьшить неустойку (часть первая); в этом случае правила о возможности уменьшения неустойки не затрагивают права кредитора на возмещение убытков (часть вторая). В этом случае, гражданское законодательство предусматривает неустойку в качестве способа обеспечения исполнения обязательств и меры имущественной ответственности за их неисполнение или ненадлежащее исполнение, а право уменьшения размера неустойки передано суду с целью устранения очевидной ее несоразмерности последствиям нарушения обязательств [1].

Соглашение о залоге регулируется статьями 334–358 ГК РФ, Федеральным законом «Об ипотеке (залоге недвижимости)» и Законом «О залоге».

Каждый предмет залога имеет специфику. В случае если предметом залога представлена недвижимость, то необходимо учесть требования Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)». В статье 19 вышеупомянутого закона предусматривается, что ипотека подлежит государственной регистрации в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество в порядке, установленном федеральным законом о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. При этом необходимо учитывать и нормы Федерального закона от 21 июля 1997 г. № 122–ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» [6].

Существенное влияние здесь имеют такие факторы как стоимость и ликвидность залога, сумма, сроки и проценты по ссуде, а также экономическое содержание кредита, и оценка возникающих рисков. Весомо и то, что в некоторых случаях предмет залога нуждается в хранении, это связано с различными издержками.

Негативные моменты данного способа обеспечения кредитов сводятся, прежде всего, к затруднениям в реализации залога (статьи 349–350 ГК РФ).

В качестве залога не могут быть представлены предметы, обозначенные в перечне видов имущества граждан, на которые не может распространяться взыскание по исполнительным документам (ст.446 Гражданского процессуального кодекса РФ) [3].

Договор поручительства представляет собой соглашение между кредитором и поручителем. Это односторонне-обязывающий, консенсуальный и безвозмездный договор [2].

В содержании договора описывается обязательство поручителя перед кредитором иного лица отвечать за исполнение последним его обязанностей полностью или в части. Ответственность поручителя регламентирует статья 363 ГК РФ, согласно которой:

1. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения должником обеспеченного поручительством обязательства поручитель и должник несут

ответственность перед кредитором солидарно, если законом или договором поручительства не обозначена субсидиарная ответственность поручителя.

2. Поручитель отвечает перед кредитором в равном объеме, как и должник, в том числе и уплату процентов, покрытие судебных издержек по взысканию долга и прочих убытков кредитора, обусловленных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств должником, если иное не предусматривается договором поручительства.

3. Лица, солидарно давшие поручительство, несут ответственность перед кредитором совместно, если иное не предполагается в договоре поручительства.

Сама банковская операция по размещению кредитными организациями денежных средств регулируется нормативными актами Банка России.

Согласно статье 1 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» банк предоставляет денежные средства на условиях платности, срочности и возвратности, а клиент банка обязуется возместить полученные денежные средства согласно с условиями договора [4].

В Положении Банка России от 27 февраля 2017 г. № 579-П « О плане счетов бухгалтерского учета для кредитных организаций и порядке его применения» (далее – Положение) предусмотрен порядок размещения денежных средств, применительно к банковскому кредиту, и он не распространяется на иные банковские операции по размещению денежных средств [8].

В Положении говорится о том, что вердикт о предоставлении денежных средств желательно принимать, основываясь на анализ финансового состояния заемщика; уровень его кредитной платежеспособности; качества и ликвидности представленного заемщиком обеспечения; расчет достаточности представленного обеспечения по размещаемым денежным средствам с учетом полагающихся процентов и допустимых издержек банка-кредитора по получении исполнения; оценку рисков, относящихся к кредитованию определенного клиента, включая анализ кредитного риска, валютного риска (при предоставлении денежных средств в иностранной валюте), отраслевого

риска (рассматривается состояние отрасли, к которой отнесен заемщик) и прочих рисков. Сразу после принятия решения о предоставлении денежных средств уполномоченными специалистами банка-кредитора составляется подготовка текста договора. В договоре/соглашении обозначаются важнейшие условия предоставления и возврата (погашения) размещаемых банком денежных средств. Также в кредитном договоре, возможно, определить цели для предоставления кредита.

В качестве одного из условий кредитного договора необходимо предполагать возможность банка расторгнуть кредитный договор досрочно по причине неисполнения клиентом-заемщиком обусловленных кредитным договором обязательств. Также клиенту-заемщику может быть предоставлено договором право в силу объективных причин не использовать кредит (кредитную линию) полностью или частично. Изначально согласованная величина кредита (кредитной линии) в дальнейшем может быть скорректирована сторонами (описанное условие необходимо предусматривать в кредитном договоре) [8].

В зависимости от условий заключенного договора/соглашения банк совершает размещение денежных средств у клиентов банка. Вместе с тем открытие соответствующих ссудных и межбанковских депозитных счетов, счетов по учету прочих размещенных средств сопутствует уведомлению налоговых органов в установленном порядке.

Банк должен составить и утвердить соответствующие внутренние документы, выражающие его политику по размещению (предоставлению) средств, а вместе с тем учетную политику и подходы к ее реализации. Он обязан подготовить и утвердить следующие виды документов: а) документы, которые определяют процедуры по принятию решений по размещению банком денежных средств; б) документы, определяющие распределение функций и полномочий между подразделениями и должностными лицами банка, в) документы, которые включают в себя внутренние правила размещения средств, а также правила кредитования клиентов банка. Содержание этих

документов не должно противоречить действующему законодательству Российской Федерации, нормативным актам Банка России и данному Положению [5].

Значительный элемент банковских операций по размещению денежных средств – управление рисками и создание резервов. В Инструкции Банка России от 03 декабря 2012 г. № 139-И «Об обязательных нормативах банков» (с изменениями) содержится ряд нормативов, призванных ограничить кредитные риски. Нормативы рассчитываются по формулам, которые приведены в этом же нормативном акте [10].

Согласно статье 24 ФЗ «О банках и банковской деятельности» в целях обеспечения финансовой надежности кредитная организация должна создавать резервы (фонды), включая резервы под обесценение ценных бумаг, порядок формирования и применения которых устанавливается Банком России. Минимальные размеры резервов (фондов) определяются Банком России. Размер отчислений в резервы (фонды) из прибыли до налогообложения утверждаются федеральным законом о налогах [4].

Порядок формирования резервов по ссудам регулируется Положением Банка России от 26 марта 2004 г. № 254–П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».

Положение включает в себя ряд изменений, различающих его от прежде действовавшей Инструкции № 62а. К более существенным можно изменениям отнести:

- 1) устанавливаются пять классификационных категорий качества;
- 2) вводятся рамочные обязательства к внутренним документам кредитной организации по вопросам классификации ссуд и формирования резерва;
- 3) устанавливаются «вилочные» нормы отчислений в резерв, что дает право кредитным организациям более точно оценивать потери по ссудам;
- 4) предполагается, что по ссудам, которые отнесены к первой категории качества (стандартные ссуды), резерв в обязательном порядке не формируется;

5) предлагается (в качестве рекомендации) перечень источников информации, которые кредитная организация вправе использовать для анализа финансового положения заемщика на момент предоставления ссуды и в течение времени ее нахождения на балансе;

В целях обозначения размера расчетного резерва в связи с действием факторов кредитного риска ссуды можно классифицировать на основании профессионального мнения в одну из пяти категорий качества [9]:

I (высшая) категория качества (стандартные ссуды) – отсутствие кредитного риска (риск финансовых потерь по причине неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде равна нулю);

II категория качества (нестандартные ссуды) – умеренный кредитный риск (вероятность финансовых потерь по причине неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде обуславливает ее обесценение в размере от одного до 20 процентов);

III категория качества (сомнительные ссуды) – значительный кредитный риск (вероятность финансовых потерь по причине неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде обуславливает ее обесценение в размере от 21 до 50 процентов);

IV категория качества (проблемные ссуды) – высокий кредитный риск (риск финансовых потерь по причине неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде обуславливает ее обесценение в размере от 51 процента до 100 процентов);

V (низшая) категория качества (безнадежные ссуды) – отсутствие вероятности возмещения ссуды в силу неспособности или отказа заемщика исполнять обязательства по ссуде, что обуславливает полное (в размере 100 процентов) обесценение ссуды.

Ссуды, относящиеся ко II–V категориям качества, являются обесцененными.

Резерв может быть сформирован в пределах лимита основного долга (балансовой стоимости ссуды). В сумму основного долга не могут быть включены: обусловленные законом, обычаями делового оборота или договором

платежи в форме процентов за использование ссуды, комиссионные, неустойки, а также другие платежи в интересах кредитной организации, следующие из договора (далее – проценты по ссуде).

Резерв формируют в валюте Российской Федерации независимо от валюты ссуды.

4. В Налоговом кодексе Российской Федерации есть статья 292 «Расходы на формирование резервов банков». В ней повествуется о том, что банки могут, исключая резервы по сомнительным долгам, предусмотренные статьей 266 Кодекса, образовать резерв на возможные потери по ссудам по ссудной и приравненной к ней задолженности (включая задолженность по межбанковским кредитам и депозитам).

Суммы отчислений в резерв на возможные потери по ссудам, относятся в состав внереализационных расходов на протяжении отчетного (налогового) периода [3].

## 2.2 Анализ потребительского кредитования в ПАО «Уральский банк реконструкции и развития»

Кредиты физическим лицам в ПАО «УБРиР» в основном представляют собой экспресс-кредиты и потребительские кредиты без обеспечения. Экспресс-кредиты представляют собой кредиты, выданные в пунктах продаж физическим лицам с минимальными кредитными потребностями.

Потребительские кредиты без обеспечения выдаются физическим лицам в банковских офисах после скоринговой проверки. Руководство структурирует процедуры кредитного анализа с целью минимизации кредитного риска по потребительским кредитам без обеспечения. Разница кредитного качества этих продуктов отражается в более высоком уровне процентных ставок по экспресс-кредитам.

Еще один вид кредита, предлагаемый банком – это потребительский кредит с обеспечением, процентные ставки по данному виду кредита ниже, но от заемщика требуется в залог имущество [45].

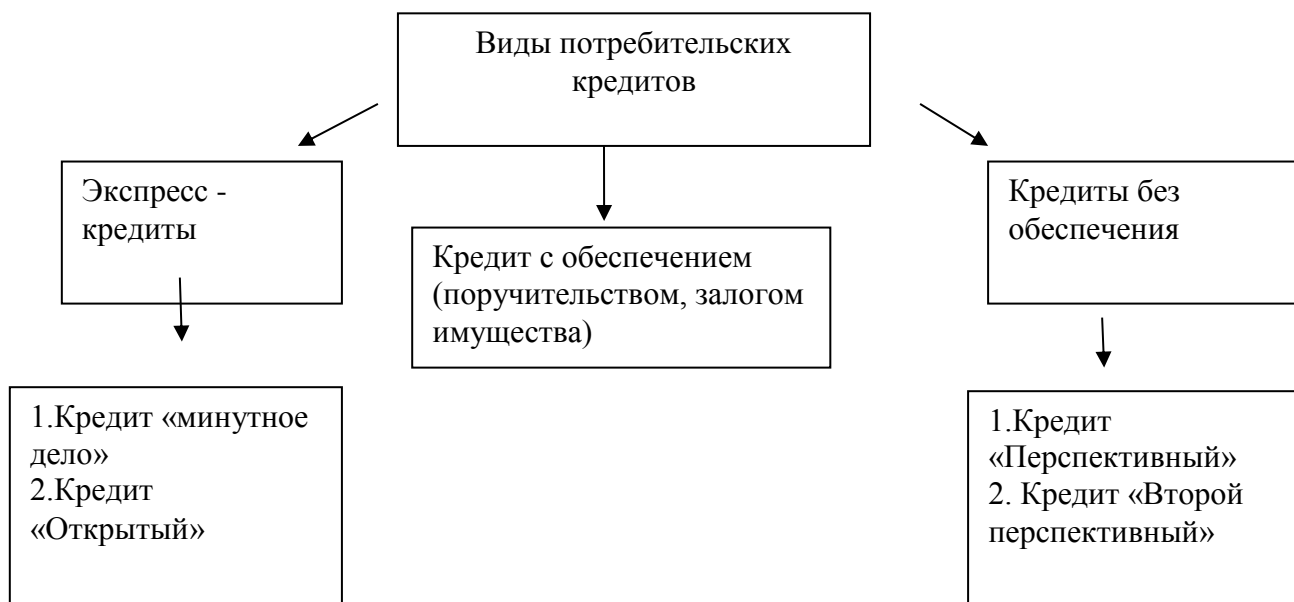


Рисунок 3 - Виды потребительских кредитов ПАО «УБРИР»

Основные условия для получения кредита:

1. Возраст не моложе 21 года на дату оформления кредитного договора и не старше 75 лет к дате окончания кредитного договора;
2. Постоянная регистрация в одном из населенных пунктов, определенных требованиями банка;
3. Наличие стационарного телефона (домашнего /рабочего);
4. Согласие на получение банком кредитных отчетов из бюро кредитных историй.
5. Поручительство третьего лица или залог имущества, если это кредит с обеспечением.

Далее проанализируем динамику кредитного портфеля ПАО «УБРИР».

Для анализа динамики кредитного портфеля необходимо рассчитать объемы кредитного портфеля за анализируемые периоды, включая ряд обязательных показателей, и внести данные в таблицу [37,с.87].



Доля кредитного портфеля в совокупных активах указывает, насколько деятельность банка по размещению денежных ресурсов в виде кредитов сосредоточена на рынке ссудных капиталов. У исследуемого банка в 2016 году отмечается возрастающая динамика абсолютной величины кредитного портфеля, при этом доля портфеля в совокупных активах идентично увеличилась. Данный факт подтверждает рост значимости кредитной деятельности для банка и совместно с тем об увеличении кредитных рисков.

Доля кредитного портфеля в работающих активах в свою очередь имеет положительную динамику, объем работающих активов при этом возрастает. Другими словами, банк отдает предпочтение использовать доходные (рисковые) направления вложения ресурсов.

Таблица 3– Анализ динамики кредитного портфеля коммерческого банка

Показатели	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
Объем кредитного портфеля (тыс. руб.)	2997733	2899869	3541999
Совокупные активы (тыс. руб.)	5189583	6296471	7352391
Доля кредитного портфеля в совокупных активах, %	57,76	46,05	48,17
Работающие активы (тыс. руб.)	4246322	5428600	6441083
Доля кредитного портфеля в работающих активах, %	70,60	53,41	54,99

Рассмотрим темпы прироста кредитного портфеля и совокупных активов банка (таблица 4).

Представим данные из таблицы на рисунке 4.

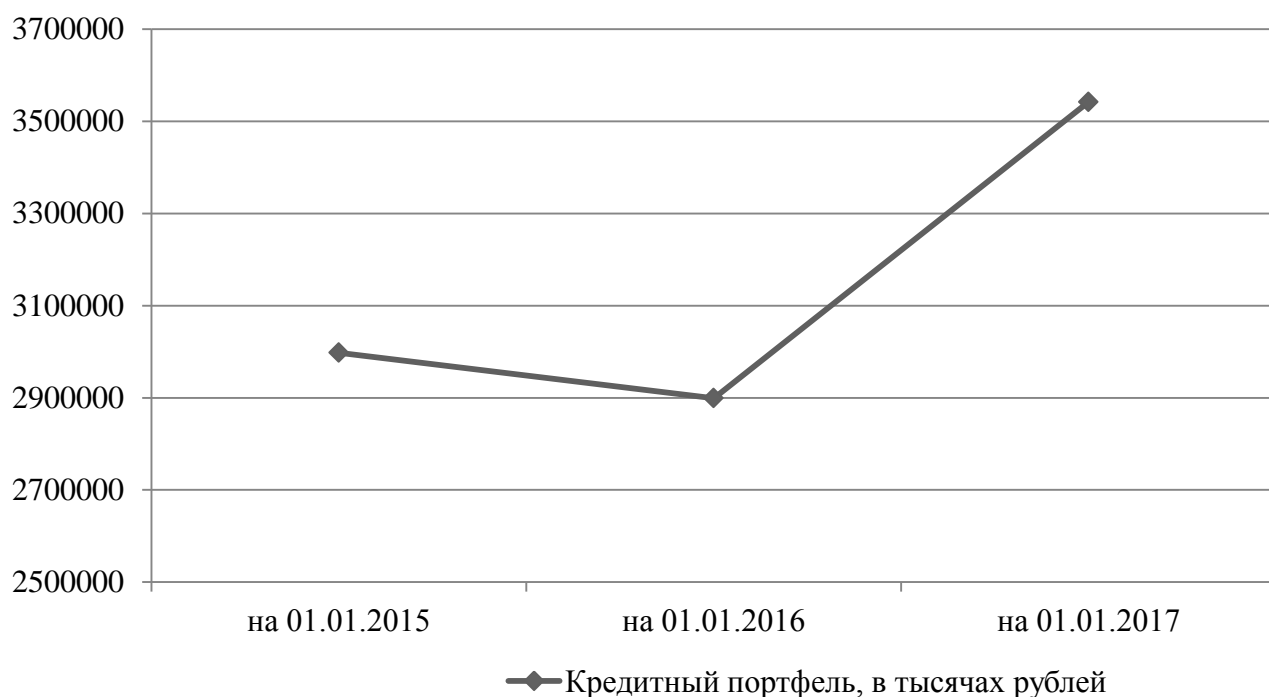


Рисунок 4 – Динамика кредитного портфеля ПАО «УБРИР»

Таблица 4 – Динамика кредитного портфеля ПАО «УБРИР»

В тысячах рублей

Показатели	01.01.2015	01.01.2016	Темпы прироста, в процентах	01.01.2017	Темпы прироста, в процентах
Объем кредитного портфеля	2997733	2899869	-3,38	3541999	22,14
Совокупные активы (валюта баланса)	5189583	6296471	21,35	7352391	16,77
Работающие активы	4246322	5428600	27,84	6441083	18,65

Анализ таблицы 4 продемонстрировал, что величина кредитного портфеля в 2016 году возросла на 22,14%. Этот факт можно расценивать как развитие сферы кредитного рынка, на котором играет рассматриваемый банк по итогам каких-либо факторов. В качестве примера можно предложить снижение

условий к оформлению пакета документации, увеличение лимитов кредитования, снижение границы минимального возраста заемщика и т.д.

Далее рассмотрим структуру кредитного портфеля ПАО «УБРиР» по отраслям экономики (таблица 5).

Таблица 5 – Структура кредитного портфеля по отраслям экономики

Отрасли	2014 год		2015 год		2016 год	
	Тысяч рублей	Уд.вес, в процентах	Тысяч рублей	Уд.вес, в процентах	Тысяч рублей	Уд.вес, в процентах
Физические лица	13 258 76	49,51	12 398 07	47,03	1 903 120	54,68
Металлургия и торговля металлами	7 386 06	27,78	698 603	26,11	789 344	22,69
Торговля	2 817 05	10,64	337 330	13,56	354750	10,19
Производство	78 767	3,06	112 606	4,01	130 537	3,75
Услуги	580 88	3,34	559 93	2,43	59 155	1,68
Строительство	825 85	3,87	46435	2,09	83 003	2,39
Прочие	1 418 45	5,45	1 632 55	6,12	160 024	4,59
Итоги кредитов и авансов клиентам	2707470	100	26 540 29	100	3479933	100

Из данной таблицы видно, что значительный удельный вес в структуре кредитного портфеля занимают, кредиты, выданные физическим лицам, 54,68% в 2016 год, 47,03% в 2015 году и 49,56% в 2014 году, а так же кредиты металлургической отрасли, они составили 22, 69 % в 2016 году, что на 3,42% ниже по сравнению с 2015 годом.

Данные из таблица представим на рисунке 5.

Анализ структуры продемонстрировал тот факт, что в целом банк направляет свою деятельность на рынок розничного кредитования. Объем портфеля кредитов, выданных физическим лицам располагает положительной динамикой. Вдобавок ко всему, данный портфель имеет наибольший темп роста и преобладает над другими кредитными портфелями по абсолютной величине.

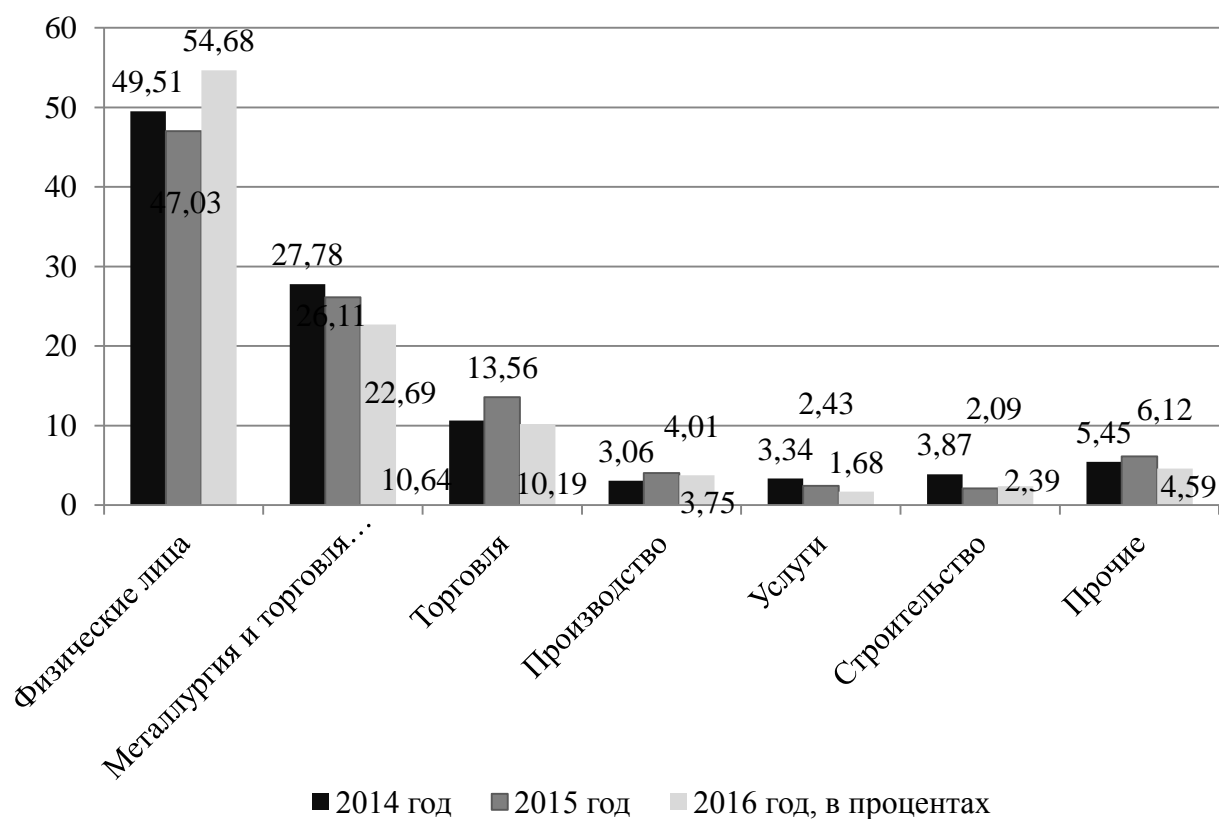


Рисунок 5 - Структура кредитного портфеля ПАО «УБРиР»

Объем кредитования в 2015 году снизился на 53441 тыс. руб., это было связано с кризисом, во время которого уменьшилась платежеспособность клиентов, в 2016 году произошло увеличение объема кредитования на 825904 тыс. руб.

Таблица 6 – Структура потребительских кредитов ПАО «УБРиР»

Вид кредита	2014 год		2015 год		2016 год		Темп прироста, %	
	Тысяч рублей	Уд.вес, в процентах	Тысяч рублей	Уд.вес, в процентах	Тысяч рублей	Уд.вес, в процентах	2015/2014	2016/2015
Кредиты для сотрудников зарплатных проектов	2 516 66	18,9	2 426 36	19,5	417612	19,5	-3,59	72,11
Потребительские кредиты с обеспечением	1 354 44	10,2	916 21	7,39	336450	15,7	-32,36	267,21
Потребительские кредиты без обеспечения	5 194 77	39,1	3 928 09	31,6	682434	31,9	-24,38	73,73

Окончание таблицы 6

Экспресс-кредиты	4 192 89	31,6	5 127 42	41,3	699624	32,7	22,2	36,4
Итого кредитов физическим лицам	13 258 76	100	12 398 07	100	2136120	100	-6,49	72,29

По состоянию на 01.01.2017 года было выдано кредитов Физическим лицам на сумму 2136120 тыс. руб., что на 72,29% больше, чем в 2015 году.

В 2016 году, наибольший удельный вес в кредитовании составляли: Экспресс-кредиты (32,75%), что на 8,61% меньше чем в 2015 году и на 1% больше чем в 2014 году. Так же значительный удельный вес в кредитовании занимают потребительские кредиты без обеспечения, в 2016 году он составили 31,95%; в 2015 году- 31,68%. Увеличился объем кредитов для сотрудников зарплатных проектов и составил 417612 тыс. руб. (по состоянию на 01.01.2017- 242636 тыс. руб.; на 01.01.2016- 251666 тыс. руб.).

Рассчитаем доход на 1 рубль выданных кредитов по следующей формуле (1):

$$\text{Доход на 1 рубль выданных кредитов} = \frac{Д}{К}, \quad (1)$$

где Д – доход от кредитования;

К – сумма выданных кредитов.

В 2014 году доходы кредитования составили в общей сложности 2418916 тыс. рублей, было выдано кредитов 1325876 тыс. рублей.

Доход на 1 рубль выданных кредитов в 2014 году = 1,82 рубля.

В 2015 году доходы кредитования составили в общей сложности 1893526 тыс. рублей, было выдано кредитов 1239807 тыс. рублей.

Доход на 1 рубль выданных кредитов в 2015 году = 1,53 рубля.

В 2016 году доходы кредитования составили в общей сложности 4132811 тыс. рублей, было выдано кредитов 2136120 тыс. рублей.

Доход на 1 рубль выданных кредитов в 2016 году = 1,94 рубля.

Можно сделать вывод, что потребительское кредитование приносит значительный доход банку, доходность увеличивается в динамике, это положительный фактор.

Проанализируем просроченную задолженность по потребительскому кредитованию (таблица 7).

Таблица 7 – Анализ просроченной задолженности по потребительскому кредитованию за 2014-2015 год

В тысячах рублей

Виды кредитов	Экспресс-кредиты		Кредиты для сотрудников зарплатных проектов		Потреб. кредиты без обеспечения		Потреб. Кредиты с обеспечением		Итого просроченных кредитов ФЛ	
	2014г.	2015г.	2014г.	2015г.	2014г.	2015г.	2014г.	2015г.	2014г.	2015г.
Просроченные:	179448	250574	37060	39963	97937	106116	16429	16169	330875	412821
просроченные на срок менее 30 дней	32458	22156	14051	7088	34051	14302	5839	5228	86399	48774
просроченные на срок 31-90 дней	31647	22146	9101	3297	27375	9202	7754	2464	75878	37108
просроченные на срок 91-210 дней	24305	26602	5313	3737	15696	9952	1397	825	46711	41116
просроченные на срок 211-360 дней	20426	40036	4155	6814	8845	19027	301	3581	33727	69458
просроченные на срок свыше 360 дней	70612	139634	4441	19028	11970	53633	1138	4071	88161	216366

Таблица 8 – Анализ просроченной задолженности по потребительскому кредитованию за 2016 год

В тысячах рублей

Виды кредитов	Экспресс-кредиты	Кредиты для сотрудников зарплатных проектов	Потреб. кредиты без обеспечения	Потреб. Кредиты с обеспечением	Итого просроченных кредитов ФЛ
Просроченные:	177714	21630	73453	10487	283284
-Кредиты, просроченные на срок менее 30 дней	38451	5428	25135	4588	73602
-Кредиты, просроченные на срок 31-90 дней	25413	2675	18346	3329	49763
-Кредиты, просроченные на срок 91-210 дней	18251	4032	10128	1100	33511
-Кредиты, просроченные на срок 211-360 дней	30215	4239	7455	536	42445
-Кредиты, просроченные на срок свыше 360 дней	65384	5256	12389	934	83963

Просроченная задолженность в 2016 году уменьшилась на 129537 тыс. руб. по сравнению с 2015 годом, это положительная тенденция. Этому способствовала грамотная политика банка в отношении работы с просроченной задолженностью, анализ кредитоспособности заемщика.

Наибольший удельный вес в задолженности составляют кредиты, просроченные на срок свыше 360 дней, в 2016 году этот показатель составил 30% в сравнении с 2015 годом – 91% и 2014 – 27%.

Так же значительный долю от всей задолженности составляют кредиты, просроченные на срок до 30 дней, по состоянию на 01.01.2017 они составили 26%. Данные из таблиц представим в виде диаграмм (рисунок 6).



Рисунок 6 – Структура просроченной задолженности по кредитам  
ПАО «УБРиР» по срокам

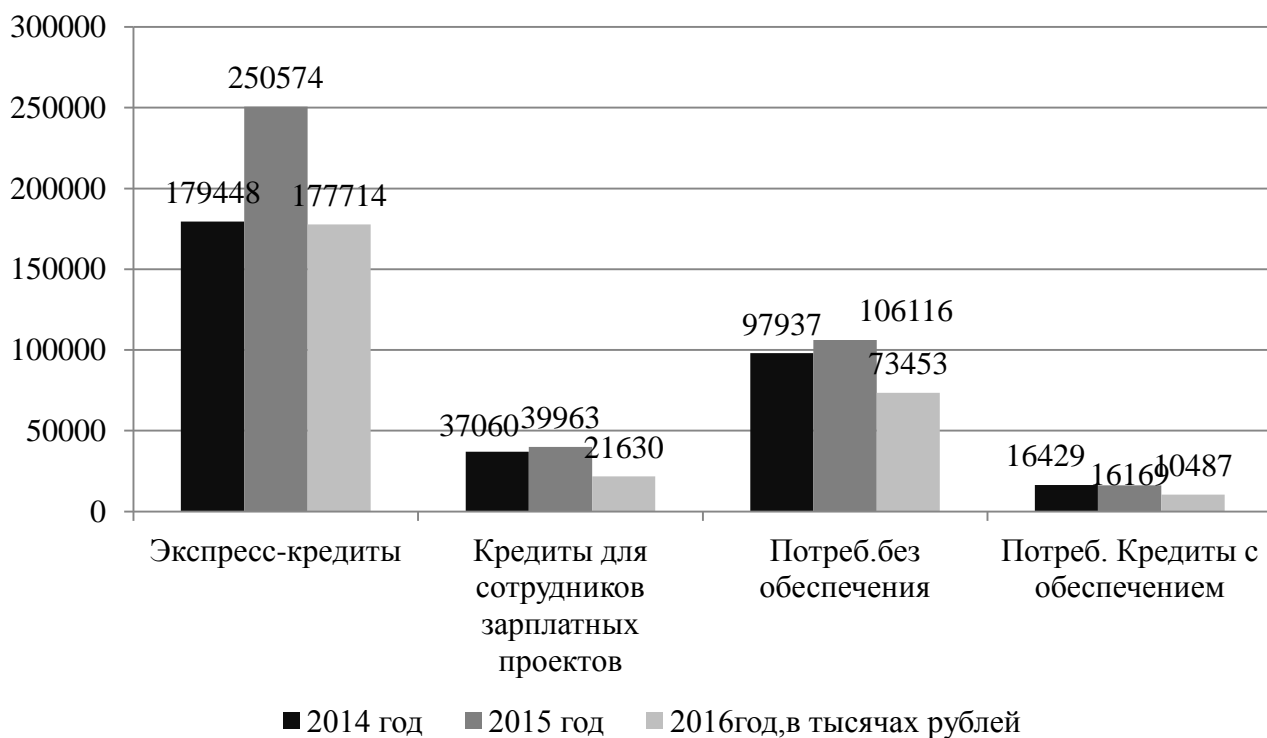


Рисунок 7 – Структура просроченной задолженности ПАО «УБРиР» по видам кредитов



Из рисунка 7 видно, что наибольшая доля просроченной задолженности возникает по экспресс-кредитам, а так же кредитам без обеспечения, это связано с высокими процентными ставками по данным видам.

В целом можно сказать, что основным направлением деятельности ПАО «УБРиР» в сфере кредитования в 2016 году, сохранилось, преимущественно, умножение кредитного портфеля и увеличение эффективности продаж функционирующих кредитных продуктов. По этой причине, особое внимание было направлено на проведение мероприятий по снижению просроченной задолженности как по текущему портфелю, сформированному ранее, так и выполнено ряд мер на уменьшение уровня риска новых задач. В 2016 году значительный акцент был направлен на развитие потребительских кредитов без обеспечения.

После проведенного анализа, можно сделать следующие выводы о финансовом положении ПАО «Уральского банка реконструкции и развития»: 2016 год был успешным для банка, размер активов увеличился на 16,77%, объем собственных средств, так же вырос на 3,44%. Процентные доходы банка составили 717870 тыс. руб., что на 3,88% больше, чем в 2015 году. Это связано с увеличением вложений в ценные бумаги на 8,35%, а так же с увеличением на 2,57% ссуд предоставленных клиентам (не кредитным организациям).

Процентные расходы в 2016 году, по сравнению с годом 2015, увеличились на 4,17%. Чистый процентный доход банка увеличился на 2,58%. После уплаты налогов прибыль банка составила 32459 тыс. руб. Так же увеличился объем кредитования, величина портфеля кредитов, которые были выданы физическим лицам, содержит положительную динамику. Вдобавок, анализируемый портфель имеет высокий темп роста и преобладает над другими кредитными портфелями по абсолютной величине.

Уровень просроченной задолженности по потребительским кредитам снизился на 129537 тыс. руб.

Анализ потребительского кредитования банка показал, что оно является достаточно эффективным. Однако можно выделить некоторые проблемы.

Банк теряет свои конкурентные преимущества на рынке потребительского кредитования, потенциальных клиентов в связи с тем, что его кредитная линейка не широка, не хватает сегментированных кредитов, которые будут, безусловно, популярны у узких целевых аудиторий.

Многообещающими направлениями в сфере кредитования, возможно, назвать наиболее тесную работу с населением. Для этого необходимы глубокие маркетинговые исследования в целях поиска новых неосвоенных форм кредитования или изменения существующих условий кредитования для повышения конкурентоспособности банка в сфере уже изученных кредитных продуктов. Создание новых продуктов и банковских услуг должно осуществляться с учетом потребностей разных возрастных и социальных групп населения в кредитах: на образовательные цели, на потребительские цели для молодых семей.

### 3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ПАО «УРАЛЬСКОГО БАНКА РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ»

#### 3.1 Рекомендации по совершенствованию потребительского кредитования

Для поддержания конкуренции на рынке банковских услуг банк должен постоянно совершенствовать свои продукты и услуги, что бы удовлетворить постоянно растущие потребности своих клиентов, а так же для привлечения новых клиентов. Тем самым банк должен предлагать клиентам множество различных продуктов. Целесообразно предложить ввести новый вид кредитования физических лиц, а именно ввести кредит на «Медицинские услуги».

В городе Челябинске всего несколько банков предоставляют данный вид кредитования физических лиц. В портфеле кредитных организаций в текущий момент доля кредитов на медицинские услуги не большая и составляет примерно 5% от всего объема кредитного портфеля. Не смотря на это, специалисты убеждены: спрос на представленные программы будет возрастать. На текущий момент около 10–15% заемщиков заинтересованы в возможности получения кредита на лечение.

Таким образом, банкирам выгодна данная тенденция: кредитные портфели возрастают, а обслуживание ссуд на лечение не требует больших затрат. Относительно сжатые сроки кредитования не дают возможности клиентам размышлять о рефинансировании кредита в другом банке [26].

Самое проблемное время в семейных финансах – это болезнь кого-то из близких. К сожалению, стоимость лечения в нынешнее время посильна далеко не каждой семье, и часто справиться с ситуацией возможно только с помощью заемных средств.

Самый простой способ взять обычный нецелевой потребительский кредит, который часто даже не предусматривает серьезное подтверждение доходов

заемщиков, а уж тем более – наличия залога и поручительства. Такие кредиты пользуются большим спросом у населения. Но процентные ставки там огромные (19% – 27%).

Между тем кредит «Медицинские услуги» выгоднее простого потребительского, ставки по нему ниже, за счет целевого использования денежных средств.

Для того чтобы определить эффективность разработанного нового кредитного продукта, необходимо знать мнение потенциальных клиентов чтобы просчитать потенциальный объем продаж. Самый простой и доступный способ маркетингового исследования, это анкетирование.

Перед тем как проводить опрос необходимо рассчитать минимальный объем выборки, по формуле бесповторного отбора (2):

$$n = \frac{t^2 N w (1-w)}{\Delta_p^2 N + t^2 w (1-w)}, \quad (2)$$

где  $n$  – минимальный объем выборки;

$t$  – кратность ошибки репрезентативности выборки, зависящая от заданных единиц вероятности  $\Phi(t)$ . Значение  $t$  в зависимости от  $\Phi(t)$  определяется по таблице значения интеграла вероятностей. Для практических расчетов  $\Phi(t)$  применяется в размере 0,95 (95%), который соответствует значению  $t$ , равное 1,96 (то есть почти двукратная ошибка репрезентативности выборки). Соответственно, для расчетов используется  $t$  равное 1,96;

$N$  – размер генеральной совокупности;

$w$  – частность или выборочная доля. В случаях, когда частность даже приблизительно неизвестна в расчет вводят максимальную величину доли, равную 0,5. Таким образом, для расчета минимального объема выборки значение выборочной доли принимается равное 0,5;

$\Delta$  – предельная ошибка выборки.

Размер генеральной совокупности определен следующим образом: в г. Челябинске проживает 1 190,0 тыс. человек, для проведения анкетирования необходимо убрать численность детей и подростков до 21 года и пенсионеров старше 55 лет. Численность их составила примерно 45 % от общего числа жителей города, то есть 531,0 тыс. человек.

Минимальный размер выборки определим так, что бы вероятность была 95%, предельная ошибка составляла 5%. Результаты опроса распространим на всю генеральную совокупность.

Получается, что:

$$t = 1,96;$$

$$N = 531 \text{ тыс. человек};$$

$$w = 0,5;$$

$$\Delta = 5\% = 0,05.$$

Рассчитаем объем выборки по формуле:

$$n = \frac{1,96^2 * 53100 * 0,5(1-0,5)}{0,05^2 * 531000 + 1,96^2 * 0,5(1-0,5)} = 383$$

Отсюда следует, что нам надо опросить 383 человека, чтобы получить достоверные данные.

По результатам анкетирования в приложении: большинство опрошенных (53,8%) хотели бы воспользоваться кредитом на медицинские услуги, и соответственно (37,1%) не станут оплачивать медицинские услуги по средствам взятия кредита.

По результатам проведенного опроса можно сделать вывод, что новый кредитный продукт будет пользоваться спросом среди населения, а значит, его внедрение является рациональным предложением.

Естественно, ни один банк не предоставит средства под такие низкие проценты первому попавшемуся клиенту. Обратиться придется по месту прописки.

Таблица 9– Основные условия кредита на «Медицинские услуги»

Основные условия:	
Цель кредита	На лечение
Схема расчета	Аннуитетные платежи, равными долями
Валюта кредита	Рубли
Подтверждение дохода	Не требуется
Комиссии	Нет
Срок рассмотрения заявки	День в день
Преимущества:	
При оформлении кредита скидка 5% на стоимость медицинской услуги, предоставляется медицинскими организациями - партнерами	
Сумма, руб.	от 10 000 до 200 000
Срок	12, 24 мес.
Ставка	15 % годовых
Досрочное погашение:	
Возможность досрочного погашения	Можно погашать и целиком, и частями
Комиссия/штраф за досрочное погашение	Штраф за досрочное погашение отсутствует
Документы:	
Паспорт РФ	Обязательно
Водительское удостоверение	По выбору, если требуется один или несколько документов из одной группы
Страховое свидетельство государственного пенсионного страхования	По выбору, если требуется один или несколько документов из одной группы
Страхование:	
Страхование кредита	Не требуется
Требования к заемщику:	
Минимальный возраст на момент получения кредита	21 год
Максимальный возраст на момент погашения кредита	70 лет
Гражданство	РФ
Регистрация	Постоянная
Стаж работы	Не меньше 6 месяцев на последнем месте работы

Кредит на «Медицинские услуги» ПАО «УБРИР», имеет более низкую процентную ставку, чем в других банках, это является его конкурентным преимуществом. Затраты на введение кредитного продукта (таблица 10).

Разработкой анкеты приведенной в Приложении 1 и анализом полученных результатов занималась маркетинговая компания. Общие расходы, связанные с разработкой анкеты и анализом результатов составили 60 тыс. рублей.

Средняя заработная плата кредитного работника 20 тысяч рублей, следовательно, заработная плата 4-х кредитных работников в 2017 году составит 960 тысяч рублей, в 2018 – 984 тысячи рублей и в 2019 – 1 008 тысяч рублей. Расходы на программное обеспечение составят – 120 тысяч рублей. Разработка инструкций для кредитных работников обойдется в 30 тысяч рублей.

Затраты на рекламу:

1) Наружная реклама – будет размещено по городу 5 рекламных баннеров в местах наибольшего скопления людей, это обойдется банку в 150 тысяч рублей. Так же можно разместить рекламу на 1-м маршрутном такси (30 тысяч рублей.)

2) Печатные издания: самым эффективным будет поместить рекламу о кредите в журнале «Выбирай». Журнал выходит в 1 раз в месяц – расходы составят 45 тыс. руб.

3) Интернет-реклама: для молодого поколения это самый эффективный вид рекламы – 25 тысяч рублей

4) Так же планируется дать рекламу по местным телеканалам – 130 тысяч рублей.

5) Выпуск рекламных буклетов в количестве 1000 штук обойдется банку в 15 000 рублей.

Таблица 10 – Затраты на введение нового кредита

В тысячах рублей

Статья затрат	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Проведение маркетингового исследования	60	-	-

### Окончание таблицы 10

(маркетинговой компанией)			
Расходы на программное обеспечение	120	-	-
Заработная плата сотрудников (4 человека)	960	984	1 008
Затраты на рекламу:	395	312	299
1. Наружная реклама			
- 5 баннеров	150	155	160
- рекламы на маршрутном такси	30	35	37
2. Печатные издания			
- реклама в журнале «Выбирай»	45	-	-
3. Интернет-реклама (Адресная рассылка)	25	22	22
4. Телереклама	130	100	80
5. Информационные буклеты (1 000 штук)	15	-	-
Разработка инструкций для кредитных работников	30	-	-
Прочие расходы	25	23	20
Итого:	1 590	1 319	1 327

### 3.2 Экономический эффект от внедрения кредита на «Медицинские услуги»

По результатам анкетирования, большая часть опрошиваемых хотели бы взять кредит в размере от 100 000 до 150 000 рублей, на 24 месяца. Рассчитаем доход, который принесет кредит в год на одного человека, сумму кредита возьмем в размере 100 000 рублей.

Банк предлагает расчет по кредиту: аннуитетными платежами.

Аннуитетный платеж – это равный по сумме ежемесячный платеж по кредиту, включающий в себя сумму начисленных процентов за кредит и сумму основного долга. На сегодняшний день, множество коммерческих банков практикуют при кредитовании аннуитетные платежи почти по всем видам кредитов, которые предоставляются физическим лицам, потому что данный вид



расчета дает им возможность извлечения наиболее высоких доходов по процентам, а клиенту гарантируется удобство при расчетах [73, с. 140].

Формула расчета аннуитетного платежа имеет следующий вид:

$$Пл_i = Кр * Ст / (1 - \frac{1}{(1+Ст)^T}), \quad (3),$$

где  $Пл_i$  – размер платежа за  $i$  – й период ( $i$  принимает значения от 1 до  $T$ );

$Кр$  – сумма кредита;

$Ст$  – процентная ставка, начисляемая на задолженность за период;

$T$  – количество периодов оплаты; размер платежа не зависит от  $i$ , все платежи равны между собой,

Таким образом, при аннуитетном платеже сумма выплат за месяц составит: 5125 руб. 05 раз, переплата за кредит – 23 001 руб., сумма выплат по кредиту за 2 года – 123 001 руб. (схема платежей представлена в приложении 2).

Исходя из графика расчетов по аннуитетным платежам (Приложение 2), банк получит 11 500 рублей дохода на одного заемщика в год. Рассчитаем, сколько нужно привлечь клиентов чтобы покрыть затраты на внедрение кредита:

$$1590000 : 11500 = 139 \text{ клиентов.}$$

Чтобы покрыть затраты на внедрение нового кредитного продукта на нужно привлечь 139 клиентов за год. Следовательно, для получения прибыли банк должен привлечь больше 139 клиентов.

Таблица 11 – Планируемый объем выдаваемых кредитов

В тысячах рублей

Период	Планируемый объем кредитов, штук	Средняя сумма кредита	Планируемый объем кредитов
2017 г.	150	100,00	15000
2018 г.	155	100,00	15500
2019г.	160	100,00	16000

Кредитоспособность заемщика – это готовность и возможность кредитополучателя полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам. Оценка кредитоспособности заемщика – изучение кредитной истории потенциального кредитополучателя и анализ кредитного риска банка.

Оценка кредитоспособности заемщика является одним из способов предотвращения или приведения к минимуму кредитного риска банка.

Финансовая стабильность и доходность банка в значительной степени зависят от качественного состава своих клиентов. Их финансовая надежность снижает риски финансового учреждения и содействует получению кредитной организацией более высокого дохода.

Однако необходимо отметить, что в условиях конкуренции, банку приходится взаимодействовать не только с надежными и материально состоятельными кредитополучателями. На практике, наоборот, в числе клиентов банка преимущественно люди, испытывающие денежные затруднения.

Вследствие этого умение кредитных экспертов проанализировать и оценить сильные и слабые стороны заемщика в отношении принятых долговых обязательств – главная задача любого банка, т.к. процесс кредитования неотъемлемо связан с действием различных факторов риска, которые способны доставить банку экономические проблемы.

Абсолютно обоснован тот факт, что решение вопроса о предоставлении кредита принимается, основываясь на анализе кредитной истории заемщика. Исследование кредитной истории потенциального клиента до решения вопроса о возможности и условиях кредитования необходимо для справедливой оценки его кредитоспособности. При изучении заявки на предоставление кредита физическим лицом производится оценка его кредитоспособности, которая основана на трех составляющих: величины дохода заемщика, его кредитной истории и построении модели стандартной скоринговой системы [36, с. 203].

Оценка кредитоспособности заемщика по уровню финансового состояния производится на основании информации о доходах (зарботной плате, прибыли от предпринимательской деятельности и т.п.) и корректируется с учетом обязательных платежей и коэффициентов риска банка.

Кредитная история представляет собой информацию о кредитно-финансовом прошлом потенциального клиента банка.

Скоринговая модель – это определенный числовой алгоритм, который позволяет банку на основании фактических показателей о потенциальном заемщике оценить его возможность вовремя закрыть кредит.

Платежеспособность заемщика можно определить по следующей формуле (4):

$$P = Дч * K * t, \quad (4)$$

где Дч – среднемесячный доход (чистый) за 6 месяцев за вычетом всех обязательных платежей;

К – коэффициент в зависимости от величины Дч, К = 0,5 при эквиваленте до 1500 долларов США (включительно), К = 0,7 при эквиваленте свыше 1500 долларов США;

t – срок кредитования (в месяцах).

Рассчитаем платежеспособность заемщика (созаемщика).

Пусть Дч = 40 000 рублей; t = 60; К = 0,7.

$$P = 40\,000 * 60 * 0,7 = 1\,680\,000 \text{ рублей.}$$

Далее рассчитаем рентабельность вложений по формуле:

$$\text{Рентабельность} = Д / З * 100\% \quad (5)$$

где Д – сумма доходов от клиентов;

З – затраты на продвижение продукта.

Рассчитаем данный показатель:

В 2017 году рентабельность составит 108,5%.

$$\text{Рентабельность} = \left( \frac{11500 * 150}{1590000} \right) * 100\% = 108,5\%$$

В 2018 году – 135,1%

$$\text{Рентабельность} = \left( \frac{11500 * 155}{1319000} \right) * 100\% = 135,1\%$$

В 2019 году – 138,7%

$$\text{Рентабельность} = \left( \frac{11500 * 160}{1327000} \right) * 100\% = 138,7\%$$

Рентабельность проекта составляет 108,5%, и с каждым годом растет в динамике. Для банка это значит, что внедрение нового «Медицинского кредита» будет прибыльным.

Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта осуществляется на основе ожидаемых доходов и расходов на всех этапах данного проекта (потока платежей) и ставки дисконтирования [73, с. 120].

Ставка дисконтирования рассчитывается на базе экономического анализа доходности альтернативных вариантов вложения средств и стоимости привлеченных денежных средств. При оценке эффективности инвестиций ставка дисконтирования используется для приведения будущей стоимости к ее значению на текущий момент. По потоку платежей и ставке дисконтирования можно определить следующий показатель NPV или ЧДД (чистый дисконтированный доход) — сумма предполагаемого потока платежей, приведенная к текущей (на текущий момент времени) стоимости. Приведение к

текущей стоимости производится по заданной ставке дисконтирования. Потребность расчета NPV выражает тот экономический факт, что сумма денег, которой мы располагаем в текущий момент, имеет наибольшую реальную стоимость, чем равная ей сумма, которая будет у нас в будущем.

ЧДД можно рассчитать по формуле (6):

$$\text{ЧДД} = \sum_{i=0}^T \frac{D_i}{(1+d)^i} - \sum_{i=0}^T \frac{Z_i}{(1+d)^i}, \quad (6)$$

где  $D_i$  – доходы, генерируемые проектом в  $i$ -том временном интервале,

$Z_i$  – инвестиционные затраты, осуществленные по проекту в  $i$ -том временном интервале,

$d$  – расчетная норма дисконта, характеризующая доходность соответствующих инвестиционных вложений,

$T$  – срок жизни проекта в избранных временных интервалах,

$i$  – текущий временной интервал срока жизни проекта.

Произведем расчеты по проекту:

$$Z_{2017} = 1590000 \text{ руб.}$$

$$Z_{2018} = 1319000 \text{ руб.}$$

$$Z_{2019} = 1327000 \text{ руб.}$$

$$D_{2017} = 1725150 \text{ руб.}$$

$$D_{2018} = 1781969 \text{ руб.}$$

$$D_{2019} = 1840549 \text{ руб.}$$

Наиболее распространенный на практике способ вычисления ставки дисконтирования – кумулятивный метод оценки премии за риск. В основании данного метода заложены предположения о том, что: если бы инвестиции были безрисковыми, то инвесторы требовали бы безрисковую доходность на собственный капитал (т.е. норму доходности, которая соответствует норме

доходности вложений в безрисковые активы); чем выше инвестор оценивает риск проекта, тем наиболее высокие требования он предъявляет к его доходности [73,с.122].

Основываясь на эти предположения при расчете ставки дисконтирования важно учесть «премию за риск». Формула расчета ставки дисконтирования будет выглядеть следующим образом:

Ставка дисконтирования рассчитывается по следующей формуле (7):

$$d = d_f + d_1 + d_n , \quad (7)$$

где  $d$  – ставка дисконтирования,

$d_f$  – безрисковая ставка дохода (с 01.06.2016г Банк России предлагает использовать ставку бескупонной доходности),

$d_1 + \dots + d_n$  – рискованные премии по различным факторам риска.

Безрисковая ставка дохода определяется обычно исходя из ставки доходов по долгосрочным правительственным облигациям. Этот выбор обусловлен тем, что долгосрочные правительственные облигации характеризуются очень низким риском, связанным с неплатежеспособностью, и высокой степенью ликвидности;

$d_i$  – уровень инфляции.

Бескупонная доходность ГО на 02.06.2017г. составляла 8,27%, следовательно  $d_f = 8,27\%$ . Прогнозируемый уровень инфляции 4,9%,  $d_i = 4,9\%$

Рисковые премии по различным факторам риска. Представленный фактор риска оценивается в пределах 0 – 10% и учитывает возможность влияния на получение прогнозируемых доходов иных специфических рисков, которые присущи оцениваемому проекту. Принимаем данный показатель 10 %.

Расчетная норма дисконта будет равна:

$$d_f + d_1 + d_i = 8,27\% + 10\% + 4,9\%$$

$$d = 23,17\%$$

Далее рассчитаем чистый дисконтированный доход:

$$\begin{aligned} \text{ЧДД} = & \left( \frac{1725150}{(1 + 0,2317)^1} + \frac{1781969}{(1 + 0,2317)^2} + \frac{1840549}{(1 + 0,2317)^3} \right) - \left( \frac{1590000}{(1 + 0,2317)^1} + \frac{1319000}{(1 + 0,2317)^2} \right. \\ & \left. + \frac{1327000}{(1 + 0,2317)^3} \right) = 3845660 - 2870478 = 975182 \end{aligned}$$

Предложение по внедрению нового медицинского кредита должно открыть новые двери для банка и расширить круг клиентов.

Значение показателя положительное, значит можно говорить об эффективности инвестиционного проекта. Следовательно, программа внедрения нового кредита на «Медицинские услуги» эффективна и имеет практическую ценность.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Потребительское кредитование является одним из главных направлений деятельности банков. Кредитные операции служат ценным доходобразующим фактором в работе российских банков. За счет данного источника формируется существенная часть чистой прибыли, которая отчисляется в резервные фонды и идет на выплату дивидендов. Потребительский кредит – это сумма денежных средств, переданных кредитной организацией (чаще всего, банком) на конкретных условиях физическому лицу для покупки определенных товаров или услуг.

Кредиты предоставляются населению в целях удовлетворения его потребительских нужд и отличается от кредитов, выдаваемых организациям для производственных целей, по составу участников сделки, объектам, условиям предоставления, размеру процента и др. Кредит позволяет ускорить получение населением некоторых благ (товаров, услуг), которые оно смогло бы получить только в будущем – при условии накопления суммы денежных средств, которая необходима для приобретения данных товарно-материальных ценностей или услуг, строительства.

В своей дипломной работе мы проанализировали ситуацию в сфере потребительского кредитования, в том числе и на примере конкретного коммерческого банка.

Мы определили сущность кредита как передачу кредитором ссуженной стоимости заемщику для использования на началах возвратности и в интересах общественных потребностей; рассмотрели основные принципы кредитования (срочность, платность, возвратность, дифференцированность, обеспеченность, целевой характер); предложили классификацию форм кредитов для физических лиц; обозначили, что роль кредита в экономике весьма значительна и многогранна, так же был рассмотрен зарубежный опыт кредитования, изучена законодательная база регулирующая вопросы потребительского кредитования.



Во второй главе дипломной работы, был проведен анализ потребительского кредитования Южно-Уральского филиала ПАО «Уральского банка реконструкции и развития».

Анализ потребительского кредитования банка показал, что оно является достаточно эффективным. Однако можно выделить некоторые проблемы, а конкретно, недостаток сегментированных кредитов, которые будут, безусловно, популярны у узких целевых аудиторий.

Для решения этой проблемы в третий главе было предложено ввести новый вид кредитования физических лиц, а именно кредит на «Медицинские услуги». В городе Челябинске всего несколько банков предоставляют данный вид кредита.

Чтобы узнать мнение потенциальных клиентов, было проведено анкетирование. Анкетирование было проведено, среди работоспособного населения в возрасте 21 – 55 лет. Общая сумма затрат на внедрение кредита в первый год составила 1 590 000 рублей. Нами запланировано привлечь за три года 465 клиентов.

После предложенных мероприятий мы рассчитали эффективность внедрения кредита. Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта проводилась на основе предполагаемых доходов и расходов на всех этапах инвестиционного проекта (потока платежей) и ставки дисконтирования.

Рентабельность проекта составила 108,5% в первый год, и с каждым годом растет в динамике. Чистый дисконтированный доход проекта равен 975 182 руб., следовательно, можно говорить об эффективности инвестиционного проекта, значит, выполненная работа имеет практическую ценность.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая). – М. Инфотропик Медиа, 2017.- 648 с
- 2 Федеральный Закон РФ от 02.12.1990г. № 395–1 «О банках и банковской деятельности» // Российская газета. – 2015.
- 3 Федеральный закон РФ от 30.12.2004 № 218-ФЗ. «О кредитных историях» // Российская газета. – 2015.
- 4 О порядке расчета и доведения до заемщика – физического лица полной стоимости кредита: Центральный банк Российской федерации. Указание от 13 мая 2008г.№ 2008–У.// Вестник Банка России. – 2014.
- 5 О памятке заемщика по потребительскому кредиту: Центральный банк Российской Федерации. Письмо от 5 мая 2008г.№52–Т // Вестник Банка России. – 2014.
- 6 Рекомендаций по стандартам раскрытия информации при предоставлении потребительских кредитов, утвержденных совместным письмом ФАС России и Центрального банка РФ от 26 мая 2005 № ИА/7235/77–Т // Вестник Банка России. – 2015.
- 7 Астахов, П.А. Кредит, ссуда: спорные моменты / П.А. Астахов. – М.: Эксмо, 2014. – 386с.
- 8 Афанасьева, Л.П. Основы банковской деятельности /Л.П. Афанасьева, В.И. Богатырев, Н.Г.Журкина. – М.: Весь мир, 2016.- 455с.
- 9 Балабанов, А.И. Банки и банковское дело / А.И.Балабанов, В.А. Боровкова, О.В.Гончарук. – СПб.: Питер, 2017. – 480с.
- 10 Боннер, Е.А. Банковское кредитование / Е.А.Боннер. – Городец, 2014. – 190с.
- 11 Бочарова,И. В. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика / И.В.Бочарова, Д.А.Ендовицкий. – М.: Кнорус, 2014. – 334с.

- 12 Брюков, В. Кредиты на доверии / В.Брюков // Банковское обозрение. – 2015. – №2. – С. 13–15.
- 13 Быстров, С. Инфраструктура потребительского кредитования / С. Быстров // Аудит и налогообложение. – 2014. – №2. – С.7–8.
- 14 Воронин, А.С. Актуальность потребительского кредитования / А.С. Воронин // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2016. – № 4. – С. 20–26.
- 15 Галанов, В.А. Основы банковского дела / В.А. Галанов. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 432с.
- 16 Горшков, Г. Потребительское кредитование. Тенденции и практика / Г.Горшков // Банковское дело в Москве. – 2016. – № 1. – С.27–29.
- 17 Демин, Ю. Всё о кредитах. Понятно и просто / Ю.Демин. – СПб.: Питер, 2015. – 208с.
- 18 Едророва В.Н. Кредитный договор как основа взаимоотношений банка и заемщика / В.Н. Едророва // Финансы и кредит. – 2014. – № 2. – С.10–12.
- 19 Ефимова, М. С. Все о кредите для населения / М.С.Ефимова. – М.: Омега-Л, 2014. – 212с.
- 20 Жарковская, Е.П. Банковское дело / Е.П.Жарковская, И.О. Арендс. – М.: ОМГА- Л, 2007. – 490с.
- 21 Жуков, Е.Ф. Банковское дело / Е.Ф. Жуков, .Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2015. – 376с.
- 22 Журавлева, Н.В. Кредитование и расчетные операции в России / Н.В.Журавлева. – М.: Экзамен, 2013. – 267с.
- 23 Ковтун Р.С. Особенности потребительского кредитования в зарубежной практике / Р.С. Ковтун. – Е.: Урал. гос. экон. ун-та, 2013. – С. 22.
- 24 Кодекс ответственного потребительского кредитования // Финансы и кредит. – 2014. – №25. – С.9
- 25 Кроливецкая, Л.П. Банковское дело: кредитная деятельность коммерческих банков / Л.П. Кроливецкая. – М.: КноРус, 2013. – 564с.

- 26 Крупнов, Ю.С. Банковский потребительский кредит / Ю.С.Крупнов // ЦБ РФ, НИИ. –2014. – №4. – С.4.
- 27 Крупнов, Ю.С. О природе банковского потребительского кредита // Бизнес и банки. – 2015. – №8. – С.12.
- 28 Крылова, Л.В. Деньги, кредит, банки: Учеб. пособие / Л.В.Крылова. – М: АТиСО, 2014. – 160с.
- 29 Лаврушин, О.И. Банковское дело: Современная система кредитования: Учеб.пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко. – М.:КНОРУС.2016. – 243с.
- 30 Логвинова ,Н. Кредит без цели и залога / Н.Логвинова // Банковское обозрение. – 2014. – №6. – С.2–4
- 31 Маркова, О.М. Коммерческие банки и их операции: Учебное пособие / О.М. Макарова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2016. – 245с.
- 32 Миркин, Я.М. Толковый словарь по банковскому делу, инвестициям и финансовым рынкам / Я.М.Миркин. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2016. – 576с.
- 33 Морсман, Э. Искусство коммерческого кредитования / Э. Морсман. – М.:Альпина Бизнес Букс, 2015. – 178с.
- 34 Морсман, Э. Кредитный департамент банка: Организация эффективной работы / Э.Морсман. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2014. – 236с.
- 35 Морсман. Э.Управление кредитным портфелем. / Э.Морсман. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2014. – 330с.
- 36 Немировская, Е.А. Эффективность потребительского кредитования в российской банковской практике / Е.А. Немировская // Российское предпринимательство. – 2017. – №9(1). – С. 5–6.
- 37 Непомнящих, А.В. Вопросы совершенствования банковского потребительского кредитования в РФ/ В.А. Непомнящих // Банковские услуги. – 2015. – № 6. – С.3–4.
- 38 Носова, Т.П.. Современная система кредитования физических лиц / Т.П.Носова // Финансы и кредит. – 2014. – №29. – С.13

- 39 Операции коммерческих банков и зарубежный опыт / Под ред. Е. Б. Ширинской – М.: Финансы и статистика, 2015. – 297 с.
- 40 Орлова, Н.В. Потребительский кредит. Актуальные вопросы, образцы документов / Н.В.Орлова, А.Н.Новикова. – М.: Юрайт, 2017. – 140с.
- 41 Паленов, Д.А. Потребительское кредитование в России: новые перспективы правового развития /Д.А.Пленов // Банковское кредитование. – 2016. – №3. – С. 10.
- 42 Панова, Г.С. Кредитная политика коммерческого банка / Д.С.Панова. – М.:ДИС.2016. – 354с.
- 43 Перехожев, В.А. Пути совершенствования кредитной политики / В.А. Перехожев // Финансы и кредит. – 2017. – № 4. –С.16–17.
- 44 Печникова, А.В. Банковские операции / А.В. Печникова, О.М.Маркова, Е.Б. Стародубцева. – М.:ИНФРА–М, 2014. – 453с.
- 45 Поляченко, И.А. Прогноз рынка кредитования населения на основе анализа макроэкономических показателей / И.А. Поляченко //Банковское кредитование. – 2015. – №4. – С. 4–5.
- 46 Потребительский кредит: особые формы правовой защиты интересов потребителя // Банковское кредитование. – 2014. – №5. – С.7.
- 47 Синегубко, Н. И. Финансы, деньги, кредит в коммерческой деятельности / Н.И. Синегубко. – Магнитогорск,2013. – 168с.
- 48 Скогорева, А. Потребительское кредитование — двукратный рост по итогам года /А.Скогорева // Банковское обозрение. –2013. – №5 – С.12–13.
- 49 Сошина, В. Экзотическое кредитование / В.Сошина //Банковское обозрение. – 2015. – №4. – С.3
- 50 Стародубцева, Н.Н. Кредитование и расчеты /Н.Н.Стародубцева. – Челябинск,2014. – 400с.
- 51 Стребков, Д. Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России / Д.Стребков // Вопросы экономики. – 2015. – №2. – С. 28.

- 52 Суворов, А.В. Стратегия и тактика коммерческих банков в области кредитования /А.В.Суворов // Финансы и кредит. – 2015. – № 3. – С.18–20.
- 53 Тавасиев, А.М. Банковское дело. Учеб.пособие / А.М. Тавасиев, В.А. Москвин – М: ЮНИТИ–ДАНА, 2017. – 287 с.
- 54 Мартынова, Т. Автокредитование: диктат автодилера / Т.Мартынова //Банковское обозрение. – 2015. – №1– С.7-9.
- 55 Тарабанова, И. Методика определения кредитоспособности заемщика - частного лица / И. Тарабанова // Вестник Банка России.. – 2014. – №16. – С.18–29.
- 56 Тимофеева, И.О. Оценка качества кредитных операций коммерческого банка / И.О. Тимофеева. – Челябинск.2016. – 140с.
- 57 Тосунян, Г.А. Банковское дело и банковское законодательство в России: опыт, проблемы, перспективы / Г.А. Тосунян. – М.: Дело Лтд, 2014. – 293 с.
- 58 Усоскин, В.М. Кредитная политика банка: анализ и выбор / В.М. Усоскин // Банковские технологии.. – 2017. – №8. – С.41–61.
- 59 Фадеев, Ю. Заем и кредит, залог и поручительство: Правовые основы, бухгалтерский учет и налогообложение / Ю. Фадеев. – М.: Эксмо–Пресс, 2017. – 367с.
- 60 Федоров, Б. Как правильно взять и вернуть кредит, на покупку недвижимости, автомобиля, техники / Б.Федоров. – М.:Эксмо,2014. – 245с.
- 61 Федотова, А.Н. Основы управления кредитными рисками в коммерческом банке / А.Н. Федотова – М.: Финпресс, 2017. – 456 с.
- 62 Фролов, В. Экспресс-кредиты становятся опасны для банков / В.Фролов // Банковское обозрение. – 2017. – №4. – С.12–14.
- 63 Халевинская, Е.Д. Банковские кредиты / Е.Д. Халевинская // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – № 4. – С. 20–25.
- 64 Челноков, В.А. Банки и банковские операции / В.А.Челноков. – М.:Высшая школа 2014. – 299с.

- 65 Шандровский, Л. Потребительский кредит – «легкие» деньги /Л. Шандровский // Главбух. – 2015. – №14. – С.12–13.
- 66 Шевчук, Д.А. Кредиты физическим лицам: Технологии получения / Д.А.Шевчук. – М.: АСТ,2014. – 197с.
- 67 Шевчук, Д.А. Ипотечный кредит: как получить квартиру / Д.А.Шевчук. – М.: Эксмо.2014. – 200с.
- 68 Шишкин, Б.А. Финансовый менеджмент банка / Б.А.Шишкин. – М.: Юнити, 2017. – 411с.
- 69 Кредит в РФ. Основные тенденции и перспективы развития – <http://www.financial-lawyer.ru/topicbox/kredit/139-528133.html>
- 70 Кредит на ремонт – [http://www.potrebc.ru./credit\\_na/html](http://www.potrebc.ru./credit_na/html)
- 71 Образование в кредит: плюсы и минусы <http://lf.rbc.ru/recommendation/education/2009/07/30/77517.shtml>
- 72 Официальный сайт Банка России – <http://www.cbr.ru>.
- 73 Официальный сайт ПАО КБ «Уральского банка реконструкции и развития» – <http://www.ubrr.ru>

## ПРИЛОЖЕНИЯ

### ПРИЛОЖЕНИЕ А

#### Проведение и анализ анкетирования.

Главной целью анкетирования являлось: узнать будет ли пользоваться спросом новый кредитный продукт – кредит на «Медицинские услуги».

Согласно цели анкетирования составлены следующие 5 вопросов анкеты:

1) Сколько вам лет?

А) 21–30

Б) 31–45

В) 46–55

2) Планируете ли вы в ближайшее время воспользоваться медицинскими услугами?

А) да

Б) нет

В) ваш ответ.....

3) На какую сумму вы планируете потратить на лечение?

А) 50 000 – 100 000 руб.

Б) 101 000–150 000 руб.

В) свыше 150 000руб.

4) Хотели бы вы воспользоваться возможностью взять кредит на лечение?

А) да

Б) нет

В) затруднюсь ответить

5) На какой срок вы бы хотели взять кредит?

А) на 1 год

Б) на 2 года

В) на 5 л



Результаты опроса представлены в диаграммах:

1) Результаты по вопросу №1:

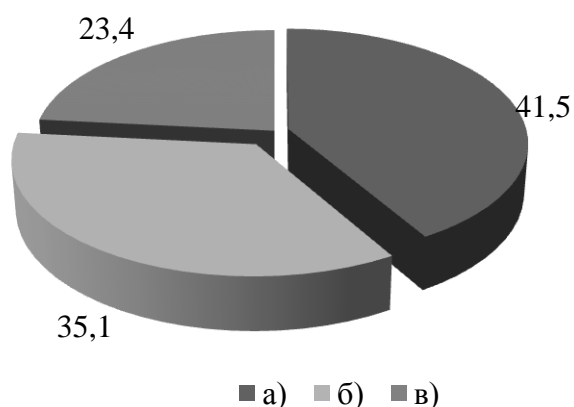


Рисунок 8 – Ответы на вопрос №1, в процентах

Большинство опрошенных нами человек, это молодые люди в возрасте 21–30 лет.

2) Результаты по вопросу №2:

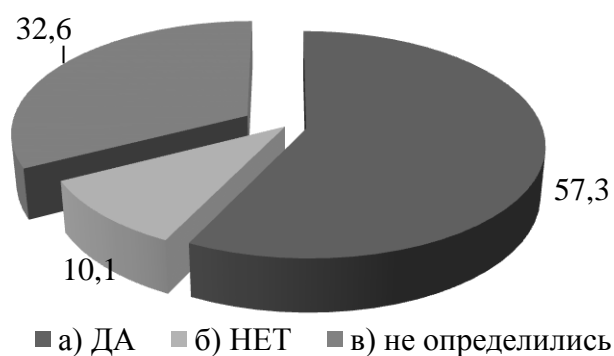


Рисунок 9 – Ответы на вопрос №2, в процентах

Как видно из диаграммы, большинство опрошенных планируют в ближайшее время обратиться в медицинские учреждения за лечением, 32% затрудняются ответить.

3) Результаты по вопросу №3:

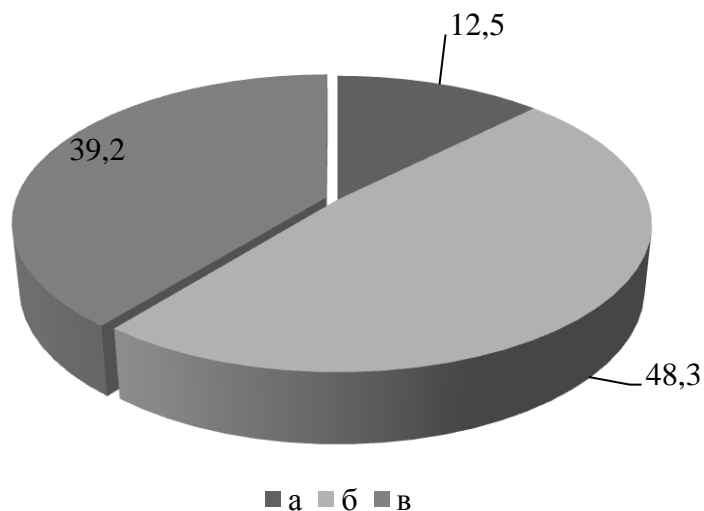


Рисунок 10 – Ответы на вопрос №3, в процентах

Как видно из диаграммы, большинство опрошенных хотели бы взять сумму кредита в размере 100–150 тыс. руб.

4) Результаты по вопросу №4:

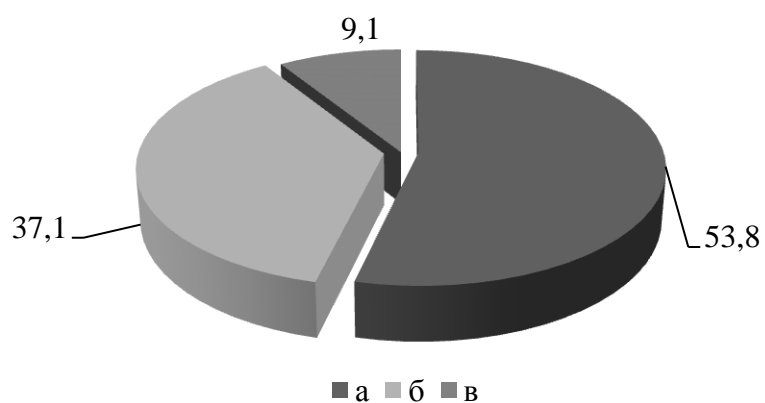


Рисунок 11 – Ответы на вопрос №4, в процентах

По данным опроса: 53,8 % опрошенных хотели бы взять кредит на лечение.

5) Результаты по вопросу №5:

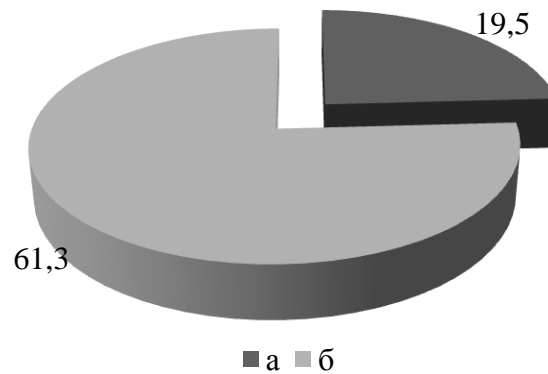


Рисунок 12 – Ответы на вопрос №5, в процентах

Из диаграммы видно, что 61% опрошенных планирует взять кредит на 2 года.

По результатам проведенного опроса можно сделать вывод, что новый кредит будет пользоваться спросом, а значит, его внедрение является рациональным предложением.

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

График аннуитетных платежей по кредиту за 2 года представлен в следующей таблице:

Таблица Б – График аннуитетных платежей по кредиту за 2 года

Месяц	Ежемесячный платеж	Выплата процентов	Выплата долга	Остаток долга
1	5125,05	1250	3599	96401
2	5125,05	1 205	3 644	92 758
3	5125,05	1 159	3 689	89 068
4	5125,05	1 113	3 735	85 333
5	5125,05	1 067	3 782	81 551
6	5125,05	1 019	3 829	77 722
7	5125,05	972	3 877	73 845
8	5125,05	923	3 926	69 919
9	5125,05	874	3 975	65 944
10	5125,05	824	4 024	61 920
11	5125,05	774	4 075	57 845
12	5125,05	723	4 126	53 720
13	5125,05	671	4 177	49 543
14	5125,05	619	4 229	45 313
15	5125,05	566	4 282	41 031
16	5125,05	513	4 336	36 695
17	5125,05	459	4 390	32 305
18	5125,05	404	4 445	27 860
19	5125,05	348	4 500	23 360
20	5125,05	292	4 557	18 803

## Окончание приложения Б

21	5125,05	235	4 614	14 190
22	5125,05	177	4 671	9 518
23	5125,05	119	4 730	4 789
24	5125,05	60	4 789	0