

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)»

Высшая школа экономики и управления

Кафедра «Экономическая безопасность»

**ВКР ПРОВЕРЕН**

Рецензент, \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 г.

**ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ**

Зав. кафедрой ЭБ, д.э.н., доцент  
\_\_\_\_\_/ А.В. Карпушкина /  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 г.

Разработка системы оценки качества заемщика как фактор безопасного  
продвижения кредитных продуктов банка на примере ПАО «УБРиР»

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**

**ЮУрГУ – 38.05.01. 2019 121. ВКР**

**Консультант, должность**

\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 г.

**Руководитель ВКР, к.э.н., доцент**

\_\_\_\_\_/ Т.В. Максимова  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 г.

**Консультант, должность**

\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 г.

**Автор**

студент группы ЭУ - 521  
\_\_\_\_\_/ С.Ю. Морозов  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 г.

**Консультант, должность**

\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 г.

**Нормоконтролер, к.э.н., доцент**

\_\_\_\_\_/ Е.Б. Голованов  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 г.

## АННОТАЦИЯ

Морозов С.Ю. Разработка системы оценки качества заемщика как фактор безопасного продвижения кредитных продуктов банка на примере ПАО «УБРиР». – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-521, 2019. 90с., 24 табл., 6 ил., 5 формул, библиогр. список – 55 наим., 1 прил., 23 л. раздаточного материала ф. А4.

Данная выпускная квалификационная работа посвящена анализу и методам безопасного продвижения кредитных продуктов банка.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения и библиографического списка. В введение обосновывается тема исследования и ее актуальность, указывается объект, предмет, цель, задачи и методы исследования. В первой главе раскрывается понятие кредитного продукта банка, законодательство в сфере банковской деятельности. Во второй главе рассматривается структура и организация ПАО КБ «УБРиР» и анализ его финансового состояния. В заключительном разделе описываются мероприятия по оценке качества заемщика и снижению уровня кредитного риска и оценка их эффективности.

Каждый раздел состоит из отдельных частей, в которых развернуто исследуются определенные сферы

В заключении подводятся итоги по результатам проведенного исследования.

В библиографическом списке представлена литература, используемая при выполнении выпускной квалификационной работы.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЗДАНИЯ И ПРОДВИЖЕНИЯ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ.....	9
1.1 Кредитные продукты банка: их сущность и функции (виды банковских кредитов).....	9
1.2 Виды и особенности организации кредитования .....	15
1.3 Оценка кредитоспособности физических лиц в рамках банковского потребительского кредитования.....	20
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА ПАО КБ «УБРиР» .....	25
2.1 Организационно-экономическая характеристика ПАО КБ «УБРиР».....	25
2.2 Анализ финансового состояния ПАО КБ «УБРиР» .....	27
2.3 Анализ кредитоспособности заемщиков – физических лиц .....	43
3 ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПАО КБ «УБРиР» .....	50
3.1 Методика применения оценки качества заемщика .....	50
3.2 Разработка мероприятий по оценке качества заемщика и снижению уровня кредитного риска.....	57
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	64
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	66
ПРИЛОЖЕНИЕ А «АЛЬБОМ ИЛЛЮСТРАЦИЙ».....	69

## ВВЕДЕНИЕ

Одна из важнейших задач, которая стоит перед руководством банка – правильная разработка кредитной политики. Кредитная политика должна включать главные элементы и принципы организации кредитной работы в банке, устанавливать приоритетные направления кредитования, а также список кредитов, которые не могут быть включены в кредитный портфель. На сегодняшний день кредитная политика любого банка является частью философии банковского бизнеса, определяющая внутренне банковскую процедуру предоставления кредита, мониторинг по кредитному портфелю, документооборот, работу с проблемными кредитами, установление процентных ставок по кредиту. Главной целью кредитной политики каждого банка является достижение коммерческого роста посредством упрочения и повышения надежности качества кредитного портфеля банка.

**Актуальность темы** данной выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что вопрос определения безопасного продвижения кредитных продуктов банка и разработка оценки качества заемщика, является проблемным в Российской Федерации.

На современном этапе экономического развития Российской Федерации банковские продукты и услуги являются важным элементом процессов, протекающих в национальной экономике. Уровень и масштабы кредитной активности субъектов взаимодействия обеспечивают высокие темпы развития страны, способствуют повышению конкурентоспособности и эффективности деятельности не только банковского сектора, но и росту благосостояния населения расширяя возможности сферы потребления благ, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

**Объектом исследования** в выпускной квалификационной работе является ПАО КБ «УБРиР».

**Предметом исследования** выпускной квалификационной работы является безопасное продвижение кредитных продуктов банка.

**Цель** выпускной квалификационной работы: обосновать взаимосвязь между оценкой качества заемщика и безопасного продвижения кредитных продуктов банка.

**Задачи** выпускной квалификационной работы:

- раскрыть сущность понятия кредитного продукта банка;
- рассмотреть процедуру одобрения банком кредитного продукта для его потенциального заемщика;
- произвести анализ деятельности банка.

**Методы работы:** качественный и количественный метод сравнительной единицы, регрессионный метод исследования.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЗДАНИЯ И ПРОДВИЖЕНИЯ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ

## 1.1 Кредитные продукты банка: их сущность и функции (виды банковских кредитов)

Федеральный Закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1 определяет банк как кредитную организацию, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.

Следует обратить внимание, что в данном законе присутствует понятие «Банковской операции». В экономической науке существует множество подходов к толкованию этого понятия. В «Финансово-Кредитном словаре» под редакцией А.Г. Грязновой дается следующее определение банковских операций: «банковские операции – операции банков по привлечению денежных средств и их размещению, выпуску в обращение и изъятию из него денег, осуществление расчетов и т.п.».<sup>1</sup> Также в Федеральном Законе «О банках и банковской деятельности»<sup>2</sup> от 02.12.1990 № 395-1 приведен исчерпывающий список операций, совершаемых банком:

- 1) привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок);
- 2) размещение указанных в пункте 1 привлеченных средств от своего имени и за свой счет;
- 3) открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;

---

<sup>1</sup>Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Колл.авторов ; Под общ. ред. А.Г. Грязновой. - М.: Финансы и статистика, 2014,

<sup>2</sup>Федеральный Закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1

4) осуществление расчетов по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам;

5) инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц;

6) купля – продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах;

7) привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов;

8) выдача банковских гарантий;

9) осуществление переводов денежных средств по поручению физических лиц без открытия банковских счетов (за исключением почтовых переводов).

Также понятие «банковский продукт» присутствует в упоминаниях относительно банковской деятельности. На вопрос – чем же занимается банк – проведением операций или производством продукта – ответить сложно. В первую очередь нужно разобраться в этом вопросе, первоначально изучив само понятие «банк».

«Банк» – это экономический институт, создающий особый продукт, связанный с движением денежных потоков, аккумулированных у юридических и физических лиц, предоставляющий за счет этих денежных средств банковские услуги.<sup>3</sup>

Исходным в понимании сущности банковской деятельности является представление о функциях банка. Согласно современной теории их три:

1) аккумулятивная функция (денежные средства);

2) трансформирующая функция(ресурсы);

3) регулятивная функция (денежный оборот).

В соответствии с выполняемыми функциями банк собирает (аккумулирует) свободные временно неиспользуемые денежные ресурсы и капиталы своих клиентов. Предприятия открывают в банке счета и, используя денежные средства с этих счетов, проводят наличные и безналичные расчеты. Физические лица вносят свои денежные средства во вклады, дающие банку возможность трансформировать их в кредиты и применять для других денежных операций,

---

<sup>3</sup>Челноков В.А. Банки и банковские операции. Высшая школа, 2014

сокращая при этом экономические риски по сравнению с рисками при прямых сделках между кредитором и заемщиком. Платежные операции банка, создание им платежных инструментов (банкнот, чеков, векселей, сертификатов и др.) позволяют регулировать денежный оборот, делать его более экономичным за счет совершения безналичных расчетов.

Каждая из этих функций предполагает определенную степень вовлечения в них клиента, а, следовательно, и определенную долю предлагаемых банком услуг.

В связи с вышеизложенным банк это предприятие, оказывающее банковские услуги. А под банковской услугой понимаются операции банка, проводимые по поручению клиента и в пользу последнего за определенную плату.

Соответственно банковская услуга представляет собой совокупность действий направленных на создание банковского продукта.

Исследуя литературу, касающуюся данного понятия, можно прийти к выводу, что единого подхода к определению банковского продукта в отечественной науке в настоящее время нет.

Лаврушин О.И. определяет банковский продукт как результат деятельности банка, который обладает рядом отличительных особенностей и носит в основном нематериальный характер. Чаще всего это безналичная форма, предстающая как записи по счетам; вещественная форма банкноты центрального банка, различного рода денежно-расчетные документы.<sup>4</sup>

У Уткина Э.А. банковский продукт это разнообразные действия на финансовом рынке, денежные отношения, осуществляемые коммерческими банками за определенную плату по поручению и в интересах клиентов, а также действия, имеющие целью совершенствование и повышение эффективности банковского предпринимательства.<sup>5</sup>

Одно из наиболее емких определений банковского продукта дает в своей работе А.П. Мирецкий, который описывает его как регламентированную систему взаимосвязанных между собой предметов и действий продавца, предназначенную

---

<sup>4</sup>Лаврушин О.И. Банковское дело: учебник./Под ред. Лаврушин О.И., Москва, 2015 г.

<sup>5</sup>Уткин Э.А. Банковский маркетинг. Москва: финансы: Юнити.2014.,



для реализации на рынке банковских услуг на конкретных условиях потребителю, с целью удовлетворения его определенных потребностей».<sup>6</sup>

Отталкиваясь от вышесказанного можно сделать вывод, что банковский продукт можно определить как функционально упорядоченный набор услуг и вспомогательных действий с заранее определенными характеристиками (параметрами), направленных на удовлетворение определенных потребностей клиента.

На традиционном направлении продуктом банка выступают:

Кредиты. Основным видом банковских активов являются кредиты, на которые обычно приходится от половины до трех четвертей суммарной стоимости всех активов. Сущность кредита представлена в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Сущность кредита

Классификация	Характеристика
По срокам предоставления	Краткосрочный Среднесрочный Долгосрочный
В зависимости от обеспеченности ссуды	Бланковый (без обеспечения) Обеспеченный (бывают вексельными)
По характеру погашения ссуды	Погашаемый в рассрочку Погашаемый единовременно
Размер кредита	Мелкий Средний Крупный

Депозиты. Под депозитами понимаются все срочные и бессрочные вклады клиентов банка, кроме сберегательных. Депозиты бывают двух видов: вклады до востребования и срочные вклады. Вклады до востребования это средства на текущих счетах клиентов, они могут быть востребованы в любой момент, по ним выплачивается низкий процент и они предназначены для текущих расчетов.

Вторую форму депозитов составляют срочные вклады. Эти вклады, в отличие от текущих, вносятся на более длительный срок. Вкладчику выплачивается более высокий процент, банк располагает этими средствами, увеличивая доходы от

<sup>6</sup>Мирецкий А.П. Конкурентная позиция в системе целей коммерческого банка. // Банковские услуги. – 2014 г.

процента за счет выданных ссуд под эти вклады. Привлечение сбережений населения сейчас стало одним из важнейших видов операций в банковской системе.

Инвестиции. Инвестиционная деятельность банка представляет собой размещение (инвестирование) ресурсов банка в ценные бумаги, недвижимость, уставные фонды предприятий, коллекции, драгоценные металлы и иные объекты вложений. По целям вложений инвестиции банка разделяют на прямые и портфельные. Прямые инвестиции осуществляются с целью непосредственного управления объектом инвестиций. Портфельные же осуществляются в форме создания портфелей ценных бумаг, принадлежащих различным эмитентам и не обеспечивающих контрольного участия и прямого управления объектом. В зависимости от стратегических задач инвестиционные портфели банка можно разделить на портфели быстрого роста, умеренного роста и консервативного характера.

На дополнительных направлениях можно назвать следующие банковские продукты.

Инкассация в наиболее распространенном смысле упорядоченная сдача (приемка) наличных денежных средств предприятиями, организациями (их структурными подразделениями) учреждениям банков. Банк может инкассировать наличные деньги у своих клиентов самостоятельно, в этом случае банк организует инкассацию с помощью специально созданной службы. Инкассация наличных денежных средств – наиболее широко распространенная операция, в ней можно выделить несколько этапов: подготовка денежных средств к инкассации (сдаче), сдача инкассирующему органу, транспортировка, прием в кредитном учреждении, зачисление (отражение) на соответствующий банковский счет.

Конвертация валюты. Под конверсионными операциями понимают операции банков, связанные с конверсией, т.е. с обменом одной валюты на другую. Как правило, данный обмен осуществляется путем покупки и продажи иностранной валюты. Классифицируются валютные операции по форме (наличные,

безналичные), по масштабу (крупные, мелкие), по субъектам (резиденты, нерезиденты, банки) и т.д.

На нетрадиционных направлениях деятельности можно выделить следующие:

1) Форфейтинг представляет собой покупку дебиторской задолженности (долга) без права регресса (оборота) документов на прежнего владельца. Форфейтирование дополняет традиционные методы кредитования, в частности внешней торговли, превращая экспортную сделку с отсрочкой платежа в наличную, что выгодно для экспортера. В финансовых сделках механизм форфейтирования используется в целях быстрой реализации долгосрочных финансовых обязательств.

2) Факторинг (посредник, торговый агент) – это комплекс финансовых услуг для поставщиков и производителей, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа.<sup>7</sup> В основе факторинговой операции лежит покупка счетов-фактур поставщика за отгруженную продукцию на условиях немедленной оплаты большей части суммы счета и передача поставщиком права требования платежа с покупателя продукции (дебитора). Оставшуюся часть суммы счета поставщик получает за вычетом процентов за кредит и комиссионных платежей за услуги банка после оплаты покупателем продукции.

Консультированием считается выдача рекомендаций компании или фирме, их руководителям и менеджерам в области финансов по вопросам повышения прибыльности компаний и фирм за счет совершенствования планирования и управления, улучшения использования персонала, модернизации маркетинга и повышения качества организации производства.

Гарантии – один из основных способов обеспечения исполнения обязательств. Банк дает по просьбе другого лица (принципала) обязательство уплатить кредитору (бенефициару) в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму по представлению бенефициаром письма –

---

<sup>7</sup>«Банковское дело» /под ред. О. И. Лаврушина, 2014

требования о ее уплате. Обычно выдается банком под соответствующее обеспечение как способ обеспечения исполнения обязательств.

## 1.2 Виды и особенности организации кредитования

Кредит представляет собой определенный вид общественных отношений, связанных с движением стоимости в денежной форме. Если говорить проще, то это движение предполагает передачу денежных средств (ссуды) на время, причем за ссудополучателем сохраняется право собственности.

Будущий заемщик, на беседу с кредитным инспектором, приходит с кредитной заявкой, содержащей исходные данные о запрашиваемой ссуде, целях, на которые она предназначена.

В банках кредитная заявка рассматривается в составе пакета сопроводительных документов. В них входят:

- нотариально заверенные копии учредительных документов компании заемщика;

- финансовый отчет, включающий баланс предприятия заемщика и счет прибылей и убытков за последние три года. Баланс отражает структуру активов, обязательств и капитала. Счет прибылей и убытков охватывает годичный период и дает подробные сведения о доходах и расходах компании, чистой прибыли, ее распределении и отчислении в резервы, выплатах дивидендов и т.д.

- отчет о движении кассовых поступлений. Отчет дает полную картину использования дефицита ресурсов, времени высвобождения фондов и образования дефицита кассовых поступлений и т.д.

- внутренние финансовые отчеты, которые более детально характеризуют финансовое положение компании, изменение ее потребностей в ресурсах в течение года, поквартально или ежемесячно;

- данные внутреннего оперативного учета. Эти данные, которые содержатся в сводках, подготовленных для руководства компании – заемщика.

Это прогнозный вариант балансовых счетов и счетов прибылей и убытков на будущий период, и кассовом бюджете, который прогнозирует поступление и расходование денежной наличности по неделям, месяцам, кварталам.

Налоговые декларации, как важный источник дополнительной информации.

Ключевым моментом анализа любой заявки и сопроводительных документов, а так же результатов бесед является определение характера заемщика и его кредитоспособности.

При оценке кредитных заявок сотрудником кредитных отделов, предстоит проанализировать не только все вопросы с конкретным заемщиком, но и экономическую ситуацию, сложившуюся в регионе и отрасли, в которой он действует. Заявка заемщиков относительно кредитов, связанных с международными торгово – экономическими и финансовыми операциями, рассматриваются с учетом конъюнктуры мировых валютных рынков. В конечном итоге, кредитный инспектор принимает решение о продолжении работы с инспектором или отказе ему.

Изучение кредитоспособности заемщика. Оценка кредитоспособности предполагает прежде всего использование показателей, характеризующих деятельность заемщика с точки зрения возможности погашения ссудной задолженности.

При анализе кредитоспособности используются различные источники информации:

- 1) паспорт;
- 2) справка с место работы;
- 3) документы, подтверждающие доходы по вкладам и ценным бумагам в других банках;
- 4) заявку на выдачу кредита;
- 5) поручительство трудоспособных граждан.

Кредитный договор – соглашение, по которому банк или другая кредитная организация кредитор обязуется предоставить денежные средства кредит

заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную сумму и уплатить проценты по ней.

По законодательству РФ кредитный договор должен быть заключен в письменной форме, несоблюдение письменной формы влечет недействительность договора. Структура же кредитного договора законом не регламентируется, и на практике он, как правило, имеет следующие разделы:

- вводная часть;
- общие положения;
- предмет договора;
- условия предоставления кредита;
- права и обязанности сторон;
- юридические адреса, реквизиты и подписи сторон.

В вводной части отражаются официальные наименования сторон, указанные в свидетельствах о регистрации и выдаче лицензии. При заполнении следует обратить внимание на правильность их написания. Так же фиксируется дата и место подписания сделки.

Договор считается заключенным, когда сторонами достигнуто согласие по всем его существенным условиям. Условия договора кредитования представлены в таблице 1.2. Далее перейдем к рассмотрению условий кредитования (таблица 1.2).

Вид кредита это более детальная его характеристика по организационно-экономическим признакам, используемая для классификации кредитов. Единых мировых стандартов при их классификации не существует. В каждой стране есть свои особенности. В России кредиты классифицируются в зависимости от стадий воспроизводства, обслуживаемых кредитом; отраслевой направленности; объектов кредитования; его обеспеченности; срочности кредитования; платности и др.

Таблица 1.2 – Условия договора кредитования

Название	Особенности
Предмет договора	В нем фиксируется договоренность сторон о сумме кредита. Она определяется финансовыми потребностями и возможностями кредитора и заемщика.
Сроки и цели кредита	Сроки получения и возврата кредита по договору могут начисляться с момента: заключения договора; перечисления денежных средств кредитором или заемщиком; поступление средств заемщику или кредитору. В кредитном договоре должны быть четко определены даты получения и возврата кредита. В случаях, когда срок возврата кредита договором не установлен или не определен моментом востребования, суммы кредита возвращаются заемщиком в течение 30 дней со дня предъявления кредитором требований об этом. В кредитном договоре должно быть указано общее направление использования кредита.
Ставки по кредиту	При определении ставки по кредиту надо учитывать разные факторы. Также как: 1) стоимость для банка привлеченных средств депозитов и кредитов; 2) надежность заемщика и степень риска, связанного со ссудой; 3)расходы по оформлению и контролю за погашением кредита; 4)характер отношений между кредитором и заемщиком и др. Установка ставки по кредиту является одной из наиболее трудных задач. От уровня ставки зависит, возьмет ли заемщик кредит или пойдет к другому.
Заключительная часть	1) полное наименование сторон; 2) юридический адрес; 3) телефон /факс, телефакс/; 4) банковские реквизиты сторон; 5) идентификационный номер налогоплательщика; 6) регистрационные реквизиты

Являясь важным инструментом платежа, кредит применяется для удовлетворения разнообразных потребностей заемщика. Эти потребности зарождаются не только в обмене, где разрыв в платежном обороте наиболее проявляется, но и в других стадиях воспроизводства. Население получает кредит для удовлетворения своих потребительских нужд. Выступая категорией обмена, кредит используется для удовлетворения потребностей производства, распределения и потребления валового продукта.

Кредит подразделяется на виды и в зависимости от их отраслевой направленности. Когда кредит обслуживает потребности промышленных

предприятий, то это промышленный кредит. Бывает также сельскохозяйственный, торговый кредит. Отраслевая направленность кредита часто находит свое воплощение в государственной статистике ряда стран (отдельно выделяются кредиты промышленности, торговле, сельскому хозяйству и т.д.). По отраслям делят кредиты и отдельные коммерческие банки.

В зарубежной литературе встречается следующая классификация кредитов, представленная в таблице 1.3.

Таблица 1.3 – Классификация кредитов

Категория кредитов	Характеристика
1) По типу заемщика	1) Потребительский. 2) Розничный (оптовый). 3) Сельскохозяйственный. 4) Коммерческий 5) Недвижимость. 6) Энергия. 7) Правительство
2) По цели	1) Потребительский 2)оборотный капитал. 3) Оборудование. 4) Здания. 5) Проекты. 6) Лизинговое финансирование
3) По сроку действий	1) Краткосрочный (не менее года). 2) Среднесрочный (1 – 4 года). 3) Долгосрочный (5 лет и более)
4) По графику погашения	1) Равными платежами (например, месячными – для потребительского кредита). 2) Периодическими платежами (ежеквартальные, полугодовые, с или без льготного периода, модифицированный кредит – «шар», т.е. кредит, требующий в момент погашения значительного большего платежа, чем ранее проведенные платежи). 3) Единым платежом (кратко-, средне-, и долгосрочный кредит – «шар»).
5) По обеспечению	1) Необеспеченный. 2) Обеспеченный залогом 3) Гарантированный.

Таким образом, в наше время конкретный тип кредита зависит не только от целей кредитования, но и от вида заемщика (частное или юридическое лицо), от общих сроков кредитования, от формы кредита и метода его обеспечения (залоговое имущество). Поэтому и общая классификация кредитов может зависеть от множества различных показателей. В том числе она зависит ещё и от



экономических и политических факторов, определяющих общее положение в конкретной стране. Различные формы кредитования есть не что иное, как проявление его единой сущности.

### 1.3 Оценка кредитоспособности физических лиц в рамках банковского потребительского кредитования

На сегодняшний день одним из важнейших направлений развития экономики России является совершенствование системы банковского кредитования хозяйствующих субъектов. Для организаций, осуществляющих предпринимательскую деятельность, банковский кредит – ценный источник дополнительных ресурсов, используя который, они способны значительно расширить.

Производство товаров и услуг, стимулировать обращение продукции. В условиях рыночной экономики, неотъемлемой чертой которой является конкуренция, предприятие обязано осуществлять затраты не только на поддержание текущей деятельности, но и на ее совершенствование. Таким образом, банковское кредитование, решая проблему дефицита ресурсов, в значительной мере способствует развитию инновационной составляющей деятельности предприятий.

На практике банковское кредитование осуществляется в рамках кредитного процесса, который можно разделить на следующие этапы:

- привлечение клиента и предварительная его оценка;
- оценка кредитоспособности клиента;
- предоставление кредита;
- мониторинг и обслуживание долга.

Несмотря на то, что каждый из указанных этапов – неотъемлемая часть кредитного процесса, оценка кредитоспособности потенциального заемщика лежит в его основе, так как от качества ее проведения напрямую зависит

результат кредитной сделки и соблюдение таких базовых принципов кредита как возвратность, платность, обеспеченность, срочность.неправильная оценка кредитоспособности может привести к нарушению указанных принципов, и в конечном итоге, – к банкротству кредитной организации.

В теории денег и кредита чаще всего под кредитоспособностью понимается способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам.

Следует отметить, что представленное определение применительно к банковскому кредитованию не отражает должным образом понятие «кредитоспособность», так как в нем не находит отражение целевой характер использования кредитных средств, а также наличие обеспечения по соответствующему обязательству. Кроме того необходимо учитывать не только способность, но и готовность заемщика выполнять должным образом обязательства, возникающие в соответствии с договором банковского кредита.с точки зрения банковского кредитования кредитоспособность следует понимать как стремление и возможность заемщика соблюсти его основные принципы.

Таким образом, в рамках банковского кредитования под кредитоспособностью заемщика понимается его возможность и желание своевременно и полностью рассчитаться по обязательствам, возникшим в связи с договором банковского кредита, с учетом оценки предполагаемого обеспечения и оценки сделки, на финансирование которой требуется кредит.

Основная задача банка заключается в том, чтобы погасить ссуду в установленный срок за счет доходов клиента, а не путем обращения к предоставленному по кредиту обеспечению.Поэтому анализ кредитоспособности клиента проводится обычно с целью определения перспектив погашения суммы задолженности клиентом в срок и без дополнительных расходов со стороны банка.в данном случае предметом анализа является не только заёмщик, а конкретная кредитная сделка. при этом, банки не должны формально относиться к анализу вторичного источника погашения кредитных обязательств, в роли

которого выступает обеспечение. Оценка кредитоспособности заемщика проводится по следующим направлениям:

- оценка состоятельности хозяйствующего субъекта (осуществляется на основании правоустанавливающих документов);
- оценка финансовых (количественных) и нефинансовых; (качественных) параметров деятельности заемщика;
- оценка обеспечения кредитной сделки.

Проверка состоятельности заемщика, подтверждающая факт законности его создания и функционирования, проводится кредитором в первую очередь, так как найденные погрешности в соответствующих документах могут явиться основанием для отказа в предоставлении кредита. Соответственно, проведение дальнейшей оценки кредитоспособности субъекта не представляется целесообразным.

На сегодняшний день в банковской практике существует множество систем, позволяющих в той или иной мере оценить кредитоспособность потенциального заемщика. Системы отличаются друг от друга числом показателей, применяемых в качестве составных частей общей оценки кредитоспособности, а также различными подходами к самим характеристикам и приоритетностью каждой из них.

Рассмотрим методику определения кредитоспособности заемщиков на примере ОАО «Сбербанк России».<sup>8</sup>

Сбербанк России разработал и применяет методику определения кредитоспособности заемщика на основе количественной оценки финансового состояния и качественного анализа рисков. Финансовое состояние заемщика оценивается с учетом тенденций в изменении финансового состояния и факторов, влияющих на такие изменения. С этой целью анализируются динамика оценочных показателей, структура статей баланса, качество активов, основные направления финансово-хозяйственной политики заемщика. При расчете показателей

---

<sup>8</sup>Казьмин А. Банковская система и Сбербанк России: новые вызовы и импульсы роста // Деньги и кредит. – 2011. – № 10. – С. 3-9.

(коэффициентов) применяется принцип осторожности, т.е. пересчет статей актива баланса в сторону уменьшения на основе экспертной оценки. Для оценки финансового состояния заемщика используются три группы оценочных показателей: коэффициенты ликвидности ( $K_1, K_2, K_3$ ); коэффициент соотношения собственных и заемных средств ( $KA$ ); показатель оборачиваемости и рентабельности ( $K_5$ ). Согласно Регламенту Сбербанка России основными оценочными показателями являются коэффициенты  $K_1, K_2, K_3, KA, K_5$ , а остальные показатели (оборотности и рентабельности) необходимы для общей характеристики и рассматриваются как дополнительные к первым пяти коэффициентам. По результатам анализа пяти коэффициентов заемщику присваивается категория, представленная в таблице 1.4, по каждому из этих показателей на базе сравнения полученных значений с установленными (достаточными).

Таблица 1.4 - Категории показателей оценки кредитоспособности физических лиц в соответствии с методикой Сбербанка России

Коэффициент	I категория	II категория	III категория
$K_1$	0,2 и выше	0,15-0,2	Менее 0,15
$K_2$	0,8 и выше	0,5-0,8	Менее 0,5
$K_3$	2,0 и выше	1,0-2,0	Менее 1,0
$K_4$ , кроме торговли	1,0 и выше	0,7-1,0	Менее 0,7
$K_4$ , для торговли	0,6 и выше	0,4-0,6	Менее 0,4
$K_5$	0,15 и выше	Менее 0,15	Нерентабельные

На сегодняшний день в Сбербанке предлагается 16 кредитных программ для населения: 6 по потребительскому кредитованию, 7 по жилищному кредитованию (ипотеке) и 3 по автокредиту. Все эти кредитные программы действуют только в отношении физических лиц. Индивидуальные предприниматели также относятся к физическим лицам.

Для того, чтобы получить кредит в Сбербанке нужно соответствовать его требованиям к заемщикам. Требования к заемщикам Сбербанка представлены в таблице 1.5.

Таблица 1.5 – Обязательные требования для получения кредита в Сбербанке

Критерий	Характеристика
Гражданство РФ	Обязательное условие для получения всех видов кредитов Сбербанка, кроме корпоративного, где кредит могут оформить граждане других стран или лица вообще без гражданства
Возрастная категория	Возраст от 21 года до 55 лет (женщины), 65 лет (мужчины).
Стаж работы	Стаж работы должен быть не менее 6 месяцев на текущем месте работы, а также не менее 1 года общего стажа за последние 5 лет. Если вы являетесь клиентом Сбербанка и, например, получаете зарплату на карту этого банка, то требование 1 года общего стажа опускается
Созаемщик	Наличие созаемщиков является обязательным требованием при ипотечном кредитовании. Как правило, требуется не более 3 созаемщиков. Наличие супруги или супруга у основного заемщика делает ее/его обязательным созаемщиком независимо от возраста и доходов.

Таким образом, обобщив методику обязательных требований для получения кредита в Сбербанке, можно сказать, что основными критериями являются: гражданство РФ, возрастная категория граждан и подтверждение их места работы.

Выводы по разделу один.

Кредитные операции являются для банка наиболее эффективным способом размещения средств. Осуществляя свою деятельность, банк ориентируется на получение максимально возможной прибыли, что способствует повышению его доходности и надежности. Кредитование приносит банку основную часть доходов (70-75 % от общей суммы операционной прибыли, включая процентные платежи и комиссии).

## 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА ПАО КБ «УБРИР».

### 2.1 Организационно-экономическая характеристика ПАО КБ «УБРИР»

ПАО КБ «Уральский банк реконструкции и развития» – один из крупнейших коммерческих банков Свердловской области, входящий в топ 30 самых крупных банков России по данным Центробанка. Он имеет обширный функционал, его филиалы расположены по всей стране. УБРИР первым внедрил ведущий в мире программный комплекс «SAP BankingServices», при помощи которого автоматизируются все основные банковские процессы. УБРИР активно развивается в социальном направлении.

#### Руководство

В руководство филиалом «УБРИР» входят:

- директор;
- заместитель директора;
- главный бухгалтер;
- заместитель главного бухгалтера.

#### Отделы

- кредитный;
- операционный;
- юридический;
- отдел учета и отчетности;
- по работе с физическими лицами, с юридическими, с корпоративными клиентами;
- отдел продаж банковских услуг;
- сопровождения информационных систем;
- касса;
- отдел службы безопасности;
- управления проблемными кредитами (отдел взыскания задолженности).

Организационная структура ПАО КБ «УБРИР» представлена в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Организационная структура ПАО КБ «УБРИР»

Структурное подразделение	Состав
1) Департамент внутреннего контроля и аудита	Общее собрание акционеров Председатель Совета директоров Президент Банка Правление банка
2) Организация продаж	Департамент организационных продаж Департамент организации различных продаж
3) Бизнес	Департамент по работе с федеральными клиентами Департамент по работе с крупным частным капиталом Департамент международного бизнеса и финансовых институтов Департамент операций на финансовых и фондовых рынках Департамент розничного кредитования Департамент депозитов и сбережений Департамент комиссионного бизнеса Департамент корпоративного кредитования клиентов Департамент корпоративных продуктов
4) Операционная поддержка	Департамент оформления и сопровождения банковских операций Единый расчетный центр Кассовый центр Центр методологии сопровождения банковских операций Центр контроля банковских операций Депозитарий
5) Функциональная поддержка	Аппарат Совета директоров Аппарат президента Департамент технологического развития Департамент безопасности Юридический департамент Служба финансового мониторинга Пресс-служба Группа региональных советников Департамент маркетинга Администрация сети продаж Управление инфраструктуры банка Центр контроля качества и стандартизации Департамент персонала и организационного развития Департамент бухгалтерского учета Департамент сопровождения информационных и платежных систем Финансовый департамент Казначейство Центр методологии и кредитной политики

Таким образом, организационная структура ПАО КБ «УБРИР» представляет собой сложную систему, состоящую из 5 подразделений, в состав которых входит множество центров и департаментов, каждый из которых специализируется в своей области работ.

## 2.2 Анализ финансового состояния

В первую очередь проведем анализ наиболее важных показателей для деятельности коммерческого банка.

Рассмотрим показатели ликвидности для коммерческого банка в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Показатели ликвидности банка

Показатели	Расчет	Пояснение
Норматив мгновенной ликвидности (Н2)	$\frac{\text{Ла. м.}}{\text{Ов. м}} * 100\% \geq 15\%$	регулирует (ограничивает) риск потери банком ликвидности в течение одного операционного дня).
Норматив текущей ликвидности (Н3)	$\frac{\text{Ла. т.}}{\text{Ов. т}} * 100\% \geq 50\%$	регулирует (ограничивает) риск потери банком ликвидности в течение ближайших к дате расчета норматива 30 календарных дней.
Норматив долгосрочной ликвидности (Н4)	$\frac{\text{Крд.}}{\text{К + ОД}} * 100 \leq 120\%$	регулирует (ограничивает) риск потери банком ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы).

Термин «ликвидность» (от лат. liquidus - жидкий, текучий) буквально означает легкость реализации, продажи, превращения материальных ценностей в денежные средства.<sup>9</sup>

Обязательства банка складываются из реальных и потенциальных. Реальные обязательства отражены в балансе банка в виде депозитов до востребования, срочных депозитов, привлеченных межбанковских ресурсов, средств кредиторов. Потенциальные обязательства в первую очередь выражены забалансовыми пассивными операциями банков (например, гарантии и поручительства, выданные банком), а также активными забалансовыми операциями (неиспользованные кредитные линии, выставленные аккредитивы и др.). К этой группе обязательств банка следует отнести и своевременное удовлетворение потребности клиента в получении новых ссуд без открытия кредитных линий. Выполнение указанной

<sup>9</sup>Словарь банковских терминов / ред. В. В. Иванов. - М.: Финансы и статистика, 2011, 112с.



просьбы клиента означает, что банк способен оперативно обеспечить себя необходимыми ресурсами.

Источниками средств для выполнения обязательств являются денежная наличность банка, выраженная в остатках денег в кассе и на корреспондентских счетах (в ЦБ РФ и других коммерческих банках); активы, которые можно быстро превратить в наличность; межбанковские кредиты, которые при необходимости можно получить с межбанковского рынка или от ЦБ РФ.

По экономическому содержанию основное снижение активов приходилось в 2017 году на работающие активы, а в 2018 году – на прочие активы (таблица 2.3).

Таблица 2.3 – Динамика активов ПАО КБ «УБРИР», сгруппированная по экономическому содержанию, тыс. руб.

Наименование статей	Значение, тыс. руб.			Изменение, тыс. руб.	
	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	2017	2018
Ликвидные неработающие активы	18 421 203	17 720 910	13 001 387	-700 293	-4 719 523
Работающие активы	311 934 269	203 738 078	215 075 278	-108 196 191	11 337 200
Имобилизация	9 423 488	10 662 518	14 029 872	1 239 030	3 367 354
Прочие активы	75 745 785	79 964 980	26 135 950	4 219 195	-53 829 030
Итого	415 524 745	312 086 486	268 242 487	-103 438 259	-43 843 999

Показатели, характеризующие ликвидные активы банка, представлены ниже (таблица 2.4).

Таблица 2.4– Показатели, характеризующие ликвидные активы банка

Наименование, формула		Значение		
Числитель	Знаменатель	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019
Удельный вес ликвидных активов		4,4	5,7	4,9
Ликвидные активы	Активы			
Соотношение ликвидных активов и работающих активов		5,9	8,7	6,0
Ликвидные активы	Работающие активы			

Окончание таблицы 2.4

Наименование, формула		Значение		
Числитель	Знаменатель	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019
Удельный вес ликвидных активов		4,4	5,7	4,9
Ликвидные активы	Активы			
Соотношение ликвидных активов и работающих активов		5,9	8,7	6,0
Ликвидные активы	Работающие активы			

При этом, удельный вес работающих активов в структуре активов более 80% указывает на высокий кредитный риск банка и, возможно, высокий риск ликвидности (рисунок 2.1).

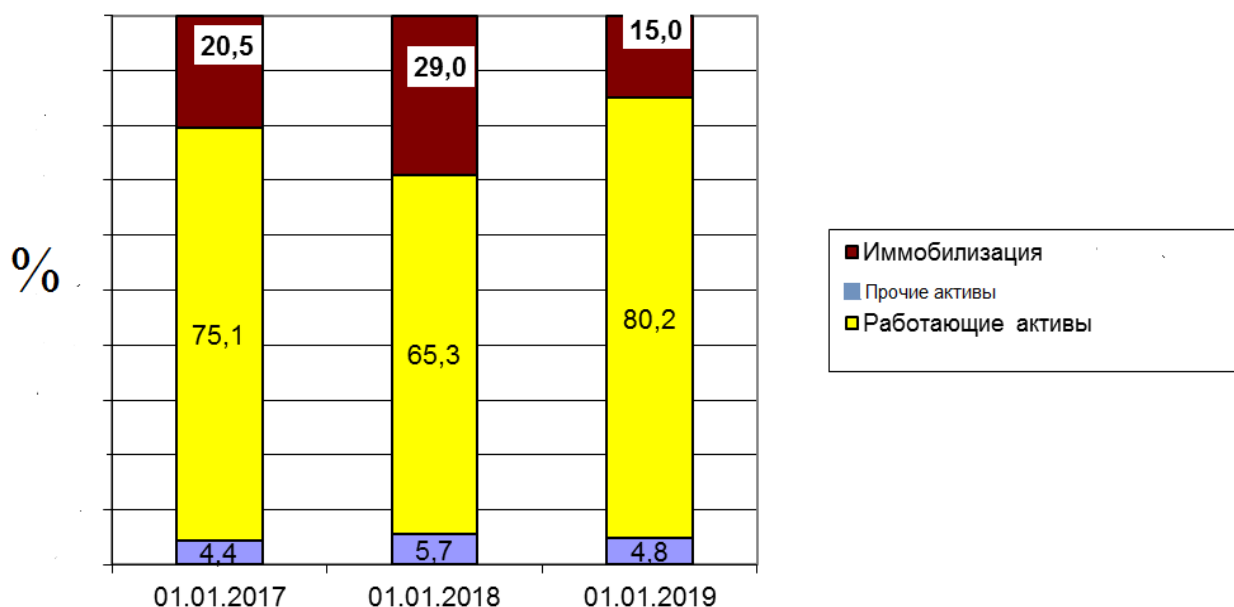


Рисунок 2.1 – Структура активов ПАО КБ «УБРиР»

Таким образом, значение доли работающих активов – 80% на 01.01.19г. свидетельствует о повышенном кредитном риске банка, так как основная часть привлеченных средств размещена в один вид активов.

Анализ риска активных операций представлен в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Анализ риска активных операций ПАО КБ «УБРиР», %

Наименование статей, формула		Значение		
Числитель	Знаменатель	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019
Удельный вес работающих активов		74,58	63,71	75,73
Работающие активы	Активы			
Соотношение иммобилизации и работающих активов		3,04	5,38	6,93
Иммобилизация	Работающие активы			
Коэффициент покрытия активов за счет резервов, сформированных на покрытие возможных потерь по ним		0,60	1,70	5,89
Сумма резервов на покрытие убытков по активным операциям	Сумма активов и резерва на покрытие убытков по активным операциям			
Коэффициент покрытия работающих активов за счет резервов, сформированных на покрытие возможных потерь по ним		0,79	2,57	7,21
Сумма резервов на покрытие убытков по активным операциям	Сумма работающих активов и резерва на покрытие убытков по активным операциям			
Коэффициент покрытия ссудной задолженности за счет резервов, сформированных на покрытие возможных потерь по ней		1,17	3,28	9,53
Сумма резервов на покрытие убытков по кредитным операциям	Сумма ссудной и приравненная к ней задолженность и резервов на покрытие убытков по кредитным операциям			
Коэффициент «схлопывания» активов		99,21	97,43	92,79
Работающие активы нетто	Сумма работающих активов и резерва на покрытие убытков по активным операциям			
Фактически сформированный резерв на возможные потери по ссудам и приравненной к ней задолженности		20879 94	5162325	157407 69
Фактически сформированный резерв на возможные потери		40303 8	216874	969205
Итого		24910 32	5379199	167099 74

Анализ достаточности капитала ПАО КБ «УБРиР» представлен в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Анализ достаточности капитала ПАО КБ «УБРИР», %

Наименование статей, формула		Значение			Рекомендуемое значение
Числитель	Знаменатель	01.01.17	01.01.18	01.01.19	
Норматив достаточности капитала		10,8	10,4	10,1	min 8%
Доля капитала в валюте баланса		3,9	5,3	6,5	
Капитал	Валюта баланса				
Достаточность капитала по депозитам		7,7	7,8	8,4	
Капитал	Средства клиентов				
Коэффициент покрытия ссудной задолженности		9,3	10,9	11,6	
Капитал	Ссудная задолженность				
Коэффициент защищенности капитала (или коэффициент иммобилизации)		57,5	64,2	81,0	≈ 50%

Норматив достаточности капитала банка выполнялся на протяжении всего рассматриваемого периода, однако его динамика не была устойчивой: 10,8% в 2016 году, 10,4% в 2017 году и 10,1% в 2018 году.

Доля капитала в валюте баланса банка также не отличалась стабильностью: 3,9%, 5,3% и 6,5% соответственно.

Коэффициент защищенности капитала (или коэффициент иммобилизации) выполнялся - превышал рекомендуемого значения.

В целом, можно отметить, что капитал банка рискован для осуществления банковских операций.

В результате коэффициентного анализа использования ресурсной базы ПАО «УБРИР» выявлено следующее (таблица 2.7).

Таблица 2.7 – Коэффициентный анализ использования ресурсной базы ПАО «УБРИР», %

Наименование, формула		Значение		
Числитель	Знаменатель	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019
Доля работающих активов в валюте баланса		75,1	65,5	80,5
Соотношение работающих активов и обязательств		78,2	69,1	86,1
Активы работающие	Обязательства			
Соотношение кредитных вложений и обязательств		44,0	51,6	59,8
Кредитные вложения	Обязательства			
Соотношение кредитных вложений и средств клиентов		83,0	71,9	72,3
Кредитные вложения	Средства клиентов			

Практически все обязательства на конец 2018 года размещены в работающие активы, о чем свидетельствует значение показателя соотношения работающих активов и обязательств.

Как на начало, так и на конец 2018 года имело место преобладание одного вида работающих активов – кредитных вложений. В результате, ссудная задолженность составляла 59,6% от суммы обязательств и 72,3% от средств клиентов.

Далее проанализируем рентабельность ПАО КБ «УБРИР». Рассмотрим анализ динамики доходов и расходов, представленных в таблице 2.8

Таблица 2.8 – Анализ динамики доходов и расходов ПАО «УБРИР», тыс.руб.

Показатель	Значение		Темп роста 2017, %
	2017	2018	
Процентные доходы	22362089	18515287	82,8
Процентные расходы	23004785	15080202	65,6
Комиссионные доходы	5097026	4577877	89,8
Комиссионные расходы	1058401	1436881	135,8

По сравнению с 2016 годом в 2017 году доходы банка возросли на 31,5 млрд. руб., в 2018 году по сравнению с 2017 годом – на 57,7 млрд. руб. Изменение расходов составило – на 16,8 млрд. руб. и на 35,9 млрд. руб. соответственно.

Динамика изменения статей доходов и расходов банка имела тенденцию снижения. Темп роста отмечен только по комиссионным расходам – в 1,36 раза.

Далее проведем анализ СПРЭДа и коэффициента процентной маржи, представленный в таблице 2.9.

Как в 2017, так и в 2018 году СПРЭД прибыли был положительной величиной, что говорит о стабильности работы банка: ставка размещения средств превышает стоимость привлечения обязательств.

Таблица 2.9 – Анализ СПРЭДа и коэффициента процентной маржи  
ПАО КБ «УБРИР»

Показатель	Значение		Изменение
	2017	2018	
Процентная доходность работающих активов	8,66	8,83	0,17
Стоимость привлечения обязательств	6,63	5,91	-0,72
СПРЭД прибыли	2,02	2,92	0,90
Коэффициент процентной маржи (по активам)	-0,18	1,19	1,36
Коэффициент процентной маржи (по работающим активам)	-0,25	1,64	1,89

Далее проведем оценку ресурсной базы ПАО КБ «УБРИР», представленной в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Оценка стоимости ресурсной базы (обязательств), %

Показатель	2017	2018	Изменение
Стоимость средств, полученных от кредитных организаций	0,00	0,00	0,00
Стоимость средств, привлеченных от клиентов	8,03	6,24	-1,79
Стоимость выпущенных долговых обязательств	10,17	8,42	-1,75
Стоимость привлечения обязательств	6,63	5,91	-0,72

За 2018 год стоимость ресурсной базы сократилась с 6,63% до 5,91%. Причем, стоимость сократилась по всем видам привлеченных средств.

Также проведем оценку доходности работающих активов, представленной в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Оценка доходности работающих активов ПАО КБ «УБРИР», %

Показатель	2017	2018	Изменение
Доходность кредитов, предоставленных кредитным организациям	76,16	53,27	-22,89
Доходность вложений в ценные бумаги	8,80	9,59	0,79
Доходность кредитных операций банка (кредитов клиентов)	7,21	6,17	-1,04
Доходность работающих активов	8,66	8,83	0,17

Доходность работающих активов за 2018 год возросла на 0,17%. При этом, доходность кредитных операций клиентов – некредитных организаций сократилась на 1,04%.

Далее будет проведен анализ и оценка кредитного портфеля ПАО КБ «УБРиР». Рассмотрим динамику и структуру кредитного портфеля, представленные в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Динамика и структура кредитного портфеля банка за 2016-2018 гг.

Наименование	на 01.01.2016		на 01.01.2017		на 01.01.2018	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Кредиты кредитным организациям	320 584	16,5	307 808	6,8	353 929	11,6
Кредиты юридическим лицам	1 134 675	58,4	2 587 564	57,5	1 323 109	43,3
Кредиты населению	347 786	17,9	1 350 033	30,0	1 210 328	39,6
Кредиты ИП	134 840	6,9	230 856	5,1	158 932	5,2
Кредиты прочим заемщикам	6 217	0,3	10 800	0,2	10 086	0,3
Итого	1 942 936	100,0	4 500 111	100,0	3 056 384	100,0

Как следует из таблицы 2.10, кредитный портфель банка на начало 2017 года был равен 1942,9 млн. руб., в течение двух лет он вырос в 1,5 раза и на 1 января 2012 составил 3056,4 млн. руб.

В динамике наблюдается скачкообразный рост данных кредитов: на 01.01.17 они составляли 1134,7 млн. руб., на 01.01.18 увеличились в 1,2 раза и сложились на уровне 2587,6 млн. руб., а затем сократились на 1264,5 млн. руб. и составили 1323,1 млн. руб.

Как видно из рисунка 2.2, наибольшую долю в структуре кредитного портфеля занимают кредиты, предоставленные юридическим лицам, при этом, их доля в 2018 году по сравнению с 2017 годом сократилась до 40%.

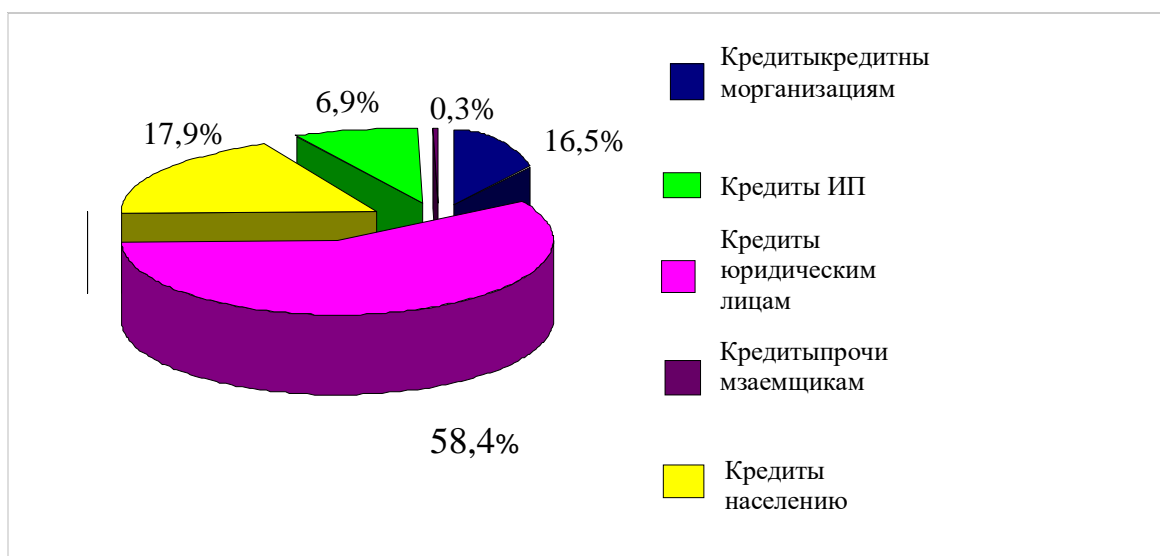


Рисунок 2.2– Структура кредитного портфеля банка на 1 января 2018, %

В структуре кредитного портфеля на долю кредитов, предоставляемых населению, по состоянию на 01.01.19г. приходится около 40%. При этом, доля ссудной задолженности по данному виду заемщиков на протяжении 2016-2018 гг. постоянно увеличивалась и к концу 2018 года практически сравнялась с удельным весом ссудной задолженности корпоративных клиентов – 43% (рисунок 2.3).

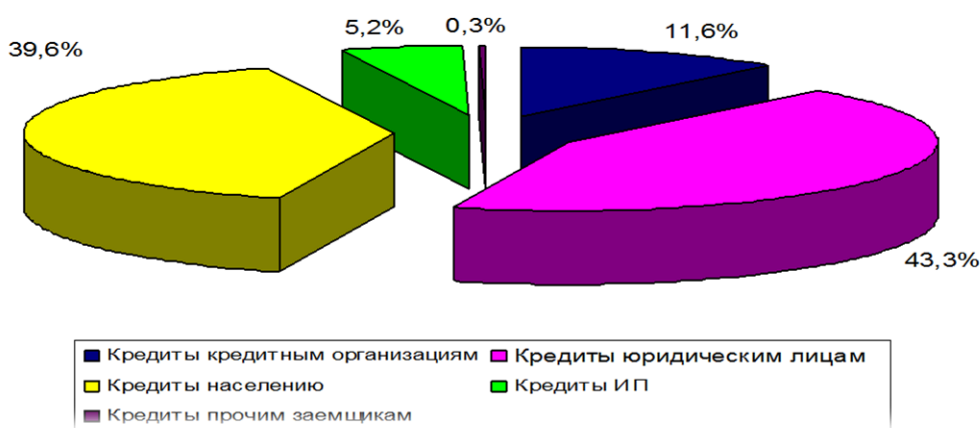


Рисунок 2.3 – Структура кредитного портфеля на 1 января 2019 года, %

Далее рассмотрим динамику и структуру (таблица 2.12) кредитного портфеля банка на 3 отчетные даты с позиции сроков, на которые предоставляются кредиты.



Таблица 2.12– Структура и динамика кредитного портфеля с позиции сроков за 2016 – 2018 гг. ПАО КБ «УБРиР»

Наименование	на 01.01.2017		на 01.01.2018		на 01.01.2019	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
до востребования	33 030	1,7	54 001	1,2	21 395	0,7
до 30 дней	357 500	18,4	567 014	12,6	482 909	15,8
31-90 дней	306 984	15,8	252 006	5,6	45 846	1,5
91-180 дней	184 579	9,5	427 511	9,5	171 158	5,6
181-1 год	444 932	22,9	1 102 527	24,5	314 808	10,3
1-3 года	481 848	24,8	1 125 028	25,0	938 310	30,7
свыше 3 лет	134 063	6,9	972 024	21,6	1 081 960	35,4
Итого	1 942 936	100,0	4 500 111	100,0	3 056 384	100,0

Данные, приведенные в таблице 2.11, показывают, что в динамике наблюдается резкий скачок доли кредитов, предоставляемых свыше 3-х лет. Если на 01.01.17 объем данных кредитов был равен 134,1 млн. руб., то на 01.01.19 он увеличился в 8 раз и составил 1082 млн. руб.

Наибольшую долю в объеме всех кредитов на 01.01.19 занимают долгосрочные кредиты (66%) на фоне снижения доли краткосрочных кредитов в 2 раза (с 68% на 01.01.17 до 34% на 01.01.19).

Далее проведем структурный анализ предоставляемых кредитных продуктов корпоративным клиентам (рисунок 2.4). Банк предоставляет корпоративным клиентам следующие виды кредитных продуктов: обычный кредит, кредитная линия с лимитом задолженности, кредитная линия с лимитом выдачи, овердрафт, факторинг. Как следует из рисунка 2.4, наибольшей популярностью пользуется кредитная линия с лимитом задолженности (70% от суммы всех выданных кредитов корпоративным клиентам).

В качестве обеспечения по выданным кредитам банку были предоставлены ценные бумаги, гарантии, поручительства и другие ценности, реализовав которые, в случае не погашения заемщиком долга, банк сможет покрыть ссудную задолженность заемщика.

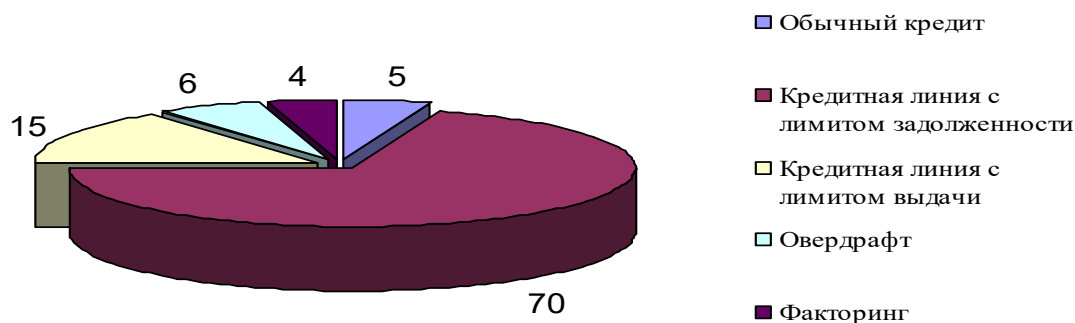


Рисунок 2.4– Структура предоставляемых кредитных продуктов корпоративным клиентам, %

Далее рассмотрим динамику и структуру обеспечения кредитного портфеля за период 2016 - 2018 гг., представленные в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Динамика и структура обеспечения кредитного портфеля ПАО КБ «УБРИР» за период 2016 - 2018 гг.

Наименование	на 01.01.2017		на 01.01.2018		на 01.01.2019	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Залог ценных бумаг	404 709	2,2	714 654	2,5	1 026 265	2,2
В том числе по юр.лицам	344 003	1,8	607 456	2,1	872 325	1,9
Залог прочих ценностей (оборудование, автотранспорт, товары в обороте)	6 223 474	33,1	8 191 684	28,2	10 452 501	22,5
В том числе по юр.лицам	5 165 483	27,5	6 799 098	23,4	8 675 576	18,7
Гарантии и поручительства	12 181 967	64,8	20 163 075	69,4	34 906 371	75,3
В том числе по юр.лицам	10 354 672	55,0	17 138 614	59,0	29 670 415	64,0
Итого	18 810 150	100,0	29 069 413	100,0	46 385 137	100,0
В том числе по юр.лицам	404 709	2,2	714 654	2,5	1 026 265	2,2

Как видно из таблицы 2.13, наибольшую долю в структуре обеспечения занимают гарантии и поручительства (более 60%). В динамике наблюдается тенденция к росту. Если на 01.01.17 объем предоставленных в качестве обеспечения по кредитам гарантий и поручительств был равен 12 182 млн. руб., то за два года он увеличился почти в 3 раза и на 1 января 2019 года составил 34 906 млн. руб.

Также, рассмотрим динамику и структуру просроченной задолженности ПАО КБ «УБРИР» по предоставленным ссудам (таблица 2.14).

Таблица 2.14 – Динамика и структура просроченной задолженности ПАО КБ «УБРИР» по предоставленным ссудам

Наименование показателя	Значение, тыс. руб.			Темп роста, % 2018/ 2016	Удельный вес, %		
	2016	2017	2018		2016	2017	2018
Юридические лица	4 829	25 773	27 446	82,16	26,6	28,4	30,6
Индивидуальные предприниматели	3 228	5 063	12 868	261,72	9,1	9,7	9,6
Физические лица	2 485	112 621	235 293	291,86	64,3	61,9	59,8
Итого	10 542	143 457	275 607	108,21	100,0	100,0	100,0

За анализируемый период времени (2016-2018гг.) наблюдается увеличение просроченной задолженности по кредитам: темпы ее роста составили в целом 108,2%, в том числе: по задолженности юридических лиц – 82,2%, индивидуальных предпринимателей – 261,7% и физических лиц – 291,9%.

Просроченная задолженность имела наиболее высокие темпы роста в 2018 году: по кредитам физических лиц за 2018 год она выросла в 45,3 раза; по кредитам, предоставленным юридическим лицам – в 5,3 раза; по кредитам индивидуальным предпринимателям просроченная задолженность увеличилась в 1,6 раза.

Далее рассмотрим структуру и динамику кредитного портфеля по субъектам с учетом просроченной задолженности за период 2016 – 2018 гг. (таблица 2.15).

Таблица 2.15 – Структура и динамика кредитного портфеля по субъектам с учетом просроченной задолженности за период 2016 – 2018 гг.

Виды кредитов	на 01.01.2017		на 01.01.2018		на 01.01.2019	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Юридическим лицам	1 139 504	100,0	2 613 337	100,0	1 350 555	100,0
в т.ч. просроченная задолженность	4 829	0,4	25773	1,0	27446	2,0
Индивидуальным предпринимателям	138 068	100,0	235 919	100,0	171 800	100,0
в т.ч. просроченная задолженность	3228	2,3	5063	2,1	12868	7,5
Физическим лицам	350 271	100,0	1 462 654	100,0	1 445 621	100,0
в т.ч. просроченная задолженность	2485	0,7	112621	7,7	235293	16,3

Данные, приведенные в таблице 2.15, показывают, что удельный вес просроченной задолженности увеличивается по всем выданным кредитам.

Розничное направление кредитования пострадало сильнее остальных направлений. Вплоть до декабря 2016 года наблюдалось постоянное падение объемов портфелей выданных кредитов.

На объемные показатели розничного кредитного портфеля существенное влияние оказывает уровень погашаемых кредитов. За прошлый год заемщики погасили 2 800 млн. руб., т.е. почти в 2 раза больше, чем было выдано за этот период. Наибольший объем погашенных кредитов (27%) продемонстрирован в четвертом квартале, особенно в декабре.

За 2018 год количество вновь заключенных кредитных договоров составило 16 370 шт., на общую сумму 1 500 млн. руб., со средневзвешенной процентной ставкой 21,1% годовых, из них основная доля кредитов предоставлена на потребительские цели – 81%; автокредитов выдано на 118 млн. руб. или 8%; кредитов на покупку недвижимости – 71 млн. руб. или 5%; установлено лимитов кредитования по кредитным картам на 90 млн. руб. или 6 %.

В прошлом году за кредитами в Банк обратилось в 3 раза меньше граждан, чем в течение 2017 года.

Доля розничного кредитного портфеля в общем кредитном портфеле Банка за прошлый год практически не изменилась (28,8% - на начало года, 28,7 - % на его конец).

Доходы от кредитования физических лиц в течение прошлого года снижались в связи с падением объемов портфеля (процентный доход) и уменьшением количества продаж (комиссионный доход): всего за 2018 год получено 749,9 млн. руб., что на 60,8 млн. руб. меньше, чем в 2017 году.

Основную долю доходов (90%) в розничном кредитовании приносит «Потребительское кредитование» и 10% соответственно «Ипотечное кредитование» (рисунок 2.5). Доля доходов от розничного кредитования в общем объеме доходов от кредитования, полученных Банком в 2018 году – 29,8 %.

Наибольшую долю в портфеле розничного кредитования занимают кредиты на потребительские цели – 64,5 % (2 413 млн. руб.), автокредиты – 16,2 % (607 млн. руб.), доля кредитов на приобретение недвижимости – 12,3 % (458 млн. руб.). Свой сегмент в кредитном портфеле заняли кредитные карты, доля которых к концу года составила 7 % (261 млн. руб.).

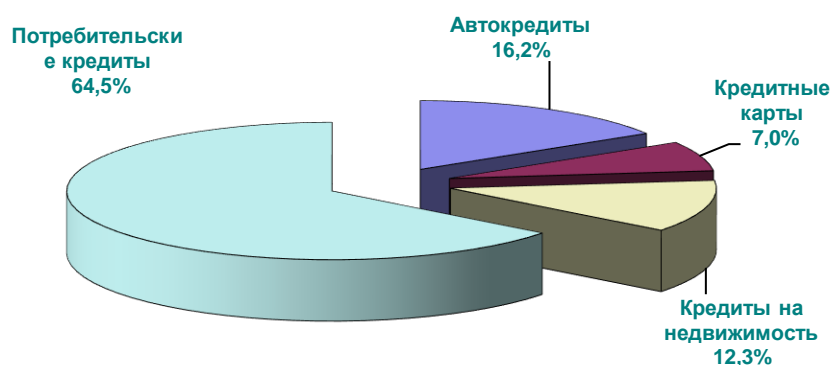


Рисунок 2.5 – Структура розничного кредитного портфеля ПАО КБ «УБРиР» за 2018 год

В структуре кредитного портфеля физических лиц в разрезе процентных ставок большую долю занимают кредиты, предоставленные под 18-20% годовых

– 31,6 %, под 16-18% годовых – 25 %, под 20-22% годовых – 21,1 %, под 14-16 % годовых – 9,9 %, ниже 14% годовых – 6,3 %, свыше 22% годовых – 6 %.

Средневзвешенная процентная ставка в целом по Банку по действующим кредитам увеличилась за год на 0,8%: с 17,8% на 01.01.2018г. до 18,6% на 01.01.2019г.

С начала 2018 года изменения в долевом соотношении действующих кредитов по срокам кредитования произошли по кредитам до востребования (кредитные карты), они увеличились на 1,8% (с 5,4% до 7,2%), при этом уменьшилась доля кредитов до 1 года на 1,4 % (с 7,2% до 3,8%). Доля кредитов сроком от 1 года до 3 лет и свыше 3 лет изменилась незначительно.

Далее рассмотрим изменения в долевом соотношении действующих кредитов (таблица 2.16).

Таблица 2.16 – Соотношение действующих кредитов ПАО КБ «УБРиР» по срокам кредитования

Сроки кредитования	на 01.01.2018 г.	на 01.01.2019 г.
до востребования	5,4 %	7,2 %
до 1 года	3,8 %	2,4%
от 1 до 3 лет	40,4 %	41,5 %
свыше 3 лет	50,4 %	48,8 %

С начала 2018 года изменения в долевом соотношении действующих кредитов по срокам кредитования произошли по кредитам до востребования (кредитные карты), они увеличились на 1,8% (с 5,4% до 7,2%), при этом уменьшилась доля кредитов до 1 года на 1,4 % (с 7,2% до 3,8%). Доля кредитов сроком от 1 года до 3 лет и свыше 3 лет изменилась незначительно.

Также рассмотрим структуру кредитного портфеля ПАО КБ «УБРиР» для физических лиц (таблица 2.17).

Таблица 2.17 – Структура кредитного портфеля ПАО КБ «УБРиР» для физических лиц по суммам договоров

Размер кредита	Доля	Ссудная задолженность
200 - 500 тыс.руб.	25,7 %	962 млн. руб.
100 - 200 тыс.руб.	22,7 %	847 млн. руб.
50 - 100 тыс. руб	17,9 %	670 млн. руб.
более 1 000 тыс. руб.	13,7 %	513 млн. руб.
500 - 1 000 тыс.руб.	13,5%	506 млн. руб.
до 50 тыс. руб.	6,4%	241 млн. руб.

Портфель на 72,7% сформирован из кредитов в размере до 500 тыс.руб., что лишний раз является подтверждением невысокого уровня доходов населения.

Линейка предлагаемых банком кредитных продуктов населению разнообразна:

- 1) автокредиты;
- 2) ипотечные кредиты;
- 3) потребительские кредиты;
- 4) кредитные карты.

Банк не только совершенствует условия предоставления существующих кредитов, но и активно выводит на рынок новые предложения. В частности, были разработаны специальные кредитные продукты на льготных условиях для различных категорий клиентов банка.

К их числу относятся сотрудники предприятий, на которых банком реализованы «зарплатные» проекты, заемщики банка с положительной кредитной историей, вкладчики и держатели банковских карт. Данный факт подтверждается наибольшим темпом роста по данному кредитному продукту (таблица 2.18).

Кроме кредитования населения с использованием банковских карт популярностью пользовались ипотечные кредиты и автокредиты, а вот традиционные виды кредитования – потребительские кредиты показали меньший темп роста, что обусловлено снижением их привлекательности для населения.

Таблица 2.18 – Динамика кредитного портфеля населения по видам кредитных продуктов в 2016-2018 гг.

Показатель, тыс. руб.	2016 год	2017 год	2018 год	Изменение 2018 года к 2016 году, %
потребительские кредиты	22 660,2	25 711,3	36 263,7	160,0
Кредитование с использованием банковских карт	2 634,0	4 082,3	7 584,8	288,0
ипотечные кредиты	6 949,4	10 360,9	18 716,8	269,3
автокредиты	5 118,6	7 591,6	12 905,5	252,1
Итого	37 362,2	47 746,2	75 470,8	202,0

Динамика занимаемых Челябинским ПАО КБ «УБРИР» позиций в общем кредитном портфеле банка по видам кредитования представлена в таблице 2.19.

Таблица 2.19 – Динамика занимаемых ПАО КБ «УБРИР» позиций в общем кредитном портфеле банка по видам кредитования (в %)

Вид ресурсов	на 01.01.2016	на 01.01.2017	на 01.01.2018	на 01.01.2019
кредиты населения в валюте	37,8	38,1	38,4	38,6
кредиты населения в рублях	31,2	32,6	34,5	36,9
кредиты юр.л и ИП в валюте	20,0	24,5	27,7	28,9
кредиты юр.л и ИП в рублях	23,2	24,4	27,4	28,1

Таким образом, в целом наблюдается рост кредитного портфеля, увеличивается доходность по предоставленным кредитам. В то же время наблюдается рост просроченной задолженности по выданным кредитам. Это оказывает негативное влияние на деятельность банка.

В области кредитования физических лиц у Челябинского филиала ПАО «УБРИР» отмечены следующие проблемы:

1) снижение объема кредитного портфеля физических лиц: за 2018 год кредитный портфель снизился на 20 % или 938 млн.руб.



2) рост просроченной задолженности: за 2018 год просроченная задолженность в розничном кредитном портфеле увеличилась на 48 млн.руб. или 33,7% и составила 190,7 млн.руб. (5,1% от кредитного портфеля физических лиц).

3) в связи с низким качеством заемщиков возникает проблема с ликвидностью залога.

Таким образом, улучшение качества кредитного портфеля банка будет способствовать росту его прибыльности.

### 2.3 Анализ кредитоспособности заемщиков – физических лиц

Кредитная сделка предполагает взаимоотношения двух субъектов - кредитора и заемщика, кредитор передает заемщику объект сделки - ссуженную стоимость - на условиях срочности, возвратности, платности, но при этом остается собственником объекта сделки. В каждой кредитной сделке для кредитора присутствует элемент риска: невозврата ссуженной стоимости заемщиком (по разным причинам) неуплаты процентов по ссуде, нарушения сроков возврата.

В мировой практике кредитоспособность клиента является одним из основных объектов при определении целесообразности и форм кредитных отношений с ним. Способность к возврату долга связывается с моральными качествами клиента, его талантом и родом занятий, степенью вложения капитала в недвижимое имущество, возможностью заработать средства для погашения ссуды и других обязательств в ходе процесса производства и обращения.

Кредитоспособность заемщика зависит от разных факторов, в том числе от его финансового положения - уровня обеспечения собственными средствами, уровня рентабельности, наличия достаточного объема ликвидных активов, финансовой дисциплинированности заемщика и его контрагентов.

Определение кредитоспособности заемщика является неотъемлемой частью работы банка по определению возможности выдачи кредита. Под анализом кредитоспособности заемщика понимается оценка банком возможности и

целесообразности предоставления заемщику кредитов, определения вероятности их своевременного возврата в соответствии с кредитным договором. Анализ кредитоспособности клиента позволяет банку, своевременно вмешавшись в дела должника, уберечь его от банкротства, а при невозможности этого - оперативно прекратить кредитование такого заемщика.

Для оценки кредитоспособности на перспективу нужно, помимо указанного, учесть влияние предстоящих конъюнктурных изменений в экономике, сказывающихся на деятельности заемщика, с учетом сумм и сроков предстоящих поступлений доходов и их использования, в соответствии с обязательствами по платежам (за материалы, энергию, и др.) и погашением ссудной задолженности. Дополнительные сложности в определении кредитоспособности возникают и в связи с таким фактором, как репутация заемщика, измерить и оценить относительное значение которой невозможно.

При определении кредитоспособности надо учитывать и данные о разных сторонах деятельности заемщика, условиях его работы. Наряду с цифровыми показателями можно использовать данные о репутации заемщика, что не поддается выражению в цифровом виде.

Таким образом, кредитоспособность заемщика основывается на моральных качествах клиента и его способности воспроизвести авансированные средства для погашения долга.

Основная цель изучения кредитоспособности - определить способность и готовность заемщика вернуть запрашиваемую сумму в соответствии с условиями договора о выдаче ссуды. Банк должен в каждом случае определить степень риска, который он готов взять на себя, и размер кредита, который может быть предоставлен в данных обстоятельствах.

Сложность оценки кредитоспособности заемщиков обусловила применение разнообразных подходов к такой задаче, в зависимости от особенностей заемщиков.

Один из подходов, базирующийся на правовой и финансово-хозяйственной способности заемщика получить и вернуть кредит, закреплён в положении НБУ «О кредитовании». Здесь кредитоспособность определяется, как способность заемщика в определенном объеме и в определенный кредитным соглашением срок рассчитаться по основному долгу и процентам, которые подлежат уплате за пользование кредитом в сроки, определенные в кредитном договоре.

Кредитоспособность заемщика означает способность юридического или физического лица полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам.

Понятие кредитоспособности включает правовое и хозяйственно-финансовое состояние заемщика, которое определяет наличие предпосылок для получения им кредитов, а также их погашения в установленные сроки.

Кредитоспособность заемщика, в отличие от его платежеспособности, не фиксирует неплатежи за текущий период или на какую-либо дату, а прогнозирует его платежеспособность на ближайшую перспективу.

Глубина анализа кредитоспособности зависит от наличия или отсутствия в прошлом кредитных отношений банка с конкретным заемщиком, размеров и сроков предоставления ссуд.

С целью недопущения убытков от невозвращения долга через неплатежеспособность заемщиков (контрагентов банка) оценка кредитных рисков осуществляется по всем кредитным операциям и средствам, которые размещены на корреспондентских счетах, открытых в других банках как в национальной, так и в иностранной валюте.

Банки самостоятельно определяют уровень риска кредитных операций, оценивают финансовое состояние заемщиков (контрагентов банка) и стоимость залога в границах действующего законодательства.

Одна из целей кредитных работников банка заключается в том, чтобы выразить в цифрах (квалифицировать) указанные критерии применительно к каждому конкретному случаю. На основе этого будет принято взвешенное

решение относительно кредитоспособности заемщика, целесообразности выдачи ему кредита, ценовых и неценовых условий этого кредита и т. д. В рамках дилеммы «риск – доходность» заемщики, имеющие более слабые финансовые позиции (а, следовательно, более подверженные риску) должны платить за кредит больше, чем более надежные заемщики.

От полноты и достоверности информации о потенциальном заемщике зависит правильность принятия решения о выдаче кредита. В каждом конкретном банке состав и характер информации запрашиваемой у клиента и получаемой из других доступных источников может различаться, однако должны быть освещены основные вопросы, ответы на которые необходимы для принятия решения.

После беседы кредитный инспектор должен принять решение - продолжать ли дальнейшую работу с кредитной заявкой или ответить отказом.

Если предложение клиента расходится в каких-то важных аспектах с принципами кредитной политики проводимой банком, то заявку следует отклонить, объяснив заявителю причины отказа.

Если по итогам беседы кредитный инспектор решает продолжать работу с клиентом, то он запрашивает у клиента пакет сопроводительных документов, детальный анализ которых будет проведен на последующих этапах работы с заявкой и на основании которых заполняется кредитное досье.

Кроме информации получаемой непосредственно от клиента банк старается получить информацию о нем и из других источников. Такими источниками могут быть:

- материалы о клиенте имеющиеся в архиве банка;
- сведения других банков, в которых этот клиент уже кредитовался.

Эксперты кредитного отдела в первую очередь обращаются к архивам своего банка. Банк может располагать центральной картотекой на всех вкладчиков и заемщиков, из которой можно почерпнуть информацию об их кредитоспособности. К примеру, она покажет, как погашались ссуды в прошлом, каков остаток на текущем и сберегательном счетах и имеет ли податель заявки

допускать овердрафт по счету. Если заявитель уже получал ранее кредит в банке, то в архиве имеются сведения о задержках в погашении долга или других нарушениях.

Важные сведения можно получить у банков и других финансовых учреждений, с которыми уже имел дело заявитель. Банки, инвестиционные и финансовые компании могут предоставить материалы о размерах депозитов компании, непогашенной задолженности, аккуратности в оплате счетов и т.д. Торговые партнеры компании могут сообщить данные о размерах предоставленных ей коммерческих кредитов. По этим данным можно судить о том, использует клиент заемные средства эффективно или нет.

Кредитный отдел может также обратиться к специализированным кредитным агентствам и получить у них отчет о финансовом положении предприятия или физического лица. Отчет содержит сведения об истории компании, ее операциях, рынках сбыта, филиалах, регулярности оплаты счетов, размерах задолженности и т.д.

Но наибольшей популярностью пользуются запросы у других банков, уже имевших в прошлом контакты с данным клиентом, и у его торговых партнеров. Эти сведения особенно ценны, так как они основаны на прошлом опыте прямого общения с данной компанией.

Следует учитывать, что умышленное искажение или ненадлежащее использование конфиденциальной информации может нанести существенный вред участвующим сторонам. Особенно опасно разглашение полученных сведений.

Поэтому в деловом мире неукоснительно соблюдаются правила передачи конфиденциальной информации.

Таким образом, выбор метода оценки кредитоспособности заемщика представляет собой сложный, многогранный и трудоемкий процесс. От его правильной организации зависит уровень кредитного риска, принимаемого на себя банковским учреждением.

Руководство банка принимает меморандум кредитной политики на конкретный период (обычно 1 год). В этом документе излагаются:

1. Основные направления кредитной работы банка на предстоящий период, конкретные показатели кредитной деятельности (нормативы и лимиты), обеспечивающие необходимый уровень рентабельности и защищенности от кредитных рисков, например:

- соотношения кредитов и депозитов;
- соотношения собственного капитала и активов;
- лимиты сегментов портфеля активов банка в целом;
- лимиты сегментов кредитного портфеля (лимиты на кредитование предприятий одной отрасли, одной формы собственности, одного вида кредитования и т.д.). Обычно размер лимита включает не более 25 % от величины общего кредитного портфеля. Увеличение определенного сегмента сверх лимита возможно при наличии способов защиты от этого повышенного кредитного риска;

– клиентские лимиты:

- а) для акционеров (пайщиков);
- б) для старых, с определенной историей взаимоотношений, клиентов;
- в) для новых клиентов;
- г) для неклиентов банка;

– географические лимиты кредитования (требуются для банков, имеющих иногородние филиалы с разным уровнем подготовленности персонала к проведению качественной кредитной работы, а также для монобанков, но желающих проводить активные операции в определенных регионах);

– требования по проведению работы с обеспечением (виды залогов, стандарты оформления, маржа в оценке и т.д.);

– требования по документальному оформлению и сопровождению кредитов;

– планируемый уровень кредитной маржи и механизмы принятия решения об его изменении.

2. Утверждается «Положение о порядке выдачи кредитов», где отражается:

- организация кредитного процесса;
- перечень требуемых документов от заемщика и стандарты подготовки проектов кредитных договоров;
- правила проведения оценки обеспечения.

Оценка кредитоспособности клиента проводится в кредитном отделе банка на основании информации о способности клиента получать доход, достаточный для своевременного погашения кредита, о наличии у заемщика имущества, которое при необходимости может служить обеспечением выданного кредита, и т.д.

Кроме того, банковский работник анализирует рыночную конъюнктуру, тенденции ее изменения, риски, которые испытывают банк и его клиент, и прочие факторы. Источниками информации об индивидуальном заемщике являются сведения с места работы, места жительства и т.п.

Выводы по разделу два.

В ходе анализа деятельности ПАО КБ «УБРир» были рассчитаны показатели ликвидности, платежеспособности и оценка кредитного портфеля.

### 3 ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПАО КБ «УБРиР»

3.1 Разработка мероприятий по оценке качества заемщика и снижению уровня кредитного риска.

При оценке финансового положения заемщика – физического лица на индивидуальной основе рекомендуется руководствоваться следующим. Перечень информации для оценки финансового положения заемщика – физического лица кредитная организация определяет самостоятельно во внутренних документах по кредитной политике.

В общем случае в качестве базовой информации рассматривается справка о доходах физического лица, представляемая для принятия решения о выдаче ссуды и впоследствии ежегодно. Форма справки определяется банком самостоятельно, в том числе в виде информации самого заемщика, заверенной работодателем, либо представленной по форме справки НДФЛ (лицами без фиксированного дохода), заверенной налоговым органом. Информация самого заемщика о его доходах (письмо за его подписью) может приниматься во внимание при оценке финансового положения заемщика – физического лица при условии проверки и подтверждения ее достоверности банком.

В качестве дополнительной информации для оценки финансового положения физического лица возможно использование сведений об имущественном положении заемщика (наличие материально значимого движимого и недвижимого имущества), в отдельных случаях - доходы семьи в целом и т.д., которые косвенно могут подтверждать наличие доходов заемщика. В отсутствие иной информации на квартальные даты при оценке финансового положения заемщика – физического лица может быть учтена информация о качестве обслуживания долга этим заемщиком. Оценка материального положение клиента также может осуществляться, опираясь, на текущие расходы индивидуально и на



всех членов семьи, расходы на аренду квартиры обслуживания имущества, а также обязательства по текущим кредитам.

Что касается разработки мероприятий по снижению уровня кредитного риска, то в международной практике сложились четыре основных направления снижения кредитного риска:

- оценка кредитоспособности;
- диверсификация ссудного портфеля;
- уменьшение размеров выдаваемых кредитов одному заемщику;
- применение методов обеспечения возвратности кредита (залог, поручительство, гарантии, цессия, страхование);
- формирование резервов на возможные потери по ссудам, привлечение достаточного обеспечения.

Оценка кредитоспособности заемщика представляет собой процесс отбора и анализа показателей, оказывающих влияние на величину кредитного риска, их анализ и систематизацию в виде присвоения кредитного рейтинга. Кредитный рейтинг заемщика должен не только отражать текущее финансовое состояние предприятия, но и давать прогноз на перспективу. Увеличение срока кредитования, как правило, повышенные требования к более тщательной оценке кредитоспособности заемщика. При долгосрочном кредитовании меняется традиционный, исторически сложившийся в отечественной литературе смысл кредитоспособности, а именно наблюдается переход от оценки текущей кредитоспособности к плановой, прогнозной, т.е. рассчитанной на ближайшую перспективу. Мировая и отечественная практика выделяет следующие этапы такой оценки:

- 1) анализ макроэкономической ситуации в стране;
- 2) отраслевой анализ;
- 3) положение заемщика на рынке;
- 4) анализ финансового положения;
- 5) оценка финансового положения.

Ключевым этапом оценки кредитоспособности является анализ финансового положения заемщика, когда рассматриваются количественные показатели экономического состояния организации. Анализ финансового положения организации обычно проводится по двум направлениям: структурный анализ бухгалтерской отчетности и расчет финансовых коэффициентов. Структурный анализ бухгалтерской отчетности представляет собой анализ бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках. На этом этапе, как правило, не рассматривается отчет о движении денежных средств, так как он анализируется при рассмотрении денежного потока. При структурном анализе значение статей бухгалтерского баланса представляется не в числовом, а в процентном соотношении. Это позволяет оценить доли тех или иных статей в общей сумме активов / пассивов, динамику изменения структуры показателей. Основным источником информации на этапе использования финансовых коэффициентов - бухгалтерская отчетность организации. В последнее время появилось большое количество переводных изданий, описывающих опыт анализа финансового состояния предприятий, а также много работ российских авторов, дающих рекомендации по данному вопросу. Общие рекомендации сводятся к двум основным моментам:

1) для анализа применяется группа (система) показателей, на основе которых рассчитываются коэффициенты, характеризующие различные стороны деятельности предприятия;

2) полученные значения коэффициентов сравниваются со значениями, рекомендованными в качестве нормативных.

При практической реализации этих вопросов приходится решать ряд проблем. Сколько и какие показатели использовать для анализа? Количество рассчитываемых коэффициентов может быть неограниченно велико. Компьютерные программы позволяют получать 100 и более коэффициентов. Цель финансового анализа будут определять количество и набор необходимых показателей. С одной стороны, где больше коэффициентов рассчитывается, тем

более подробный анализ можно провести, с другой стороны, при росте числа показателей задачи анализа усложняются. Для выяснения того, какие коэффициенты необходимы, из групп коэффициентов могут быть выделены значимые (независимые) коэффициенты, анализ которых обязателен. Остальные коэффициенты будут носить производный характер и анализироваться во вторую очередь. Проведенный стандартный статистический анализ определил коэффициенты обладающие высокой степенью зависимости (дублирующие друг друга). Обязательные для анализа показатели классифицируются следующим образом:

- показатели ликвидности;
- показатели деловой активности (оборачиваемости активов);
- показатели прибыльности;
- показатели финансовой устойчивости.

Необходимость использования именно этих показателей вытекает из определенной кредитоспособности и кредита. Так, прибыльность и деловая активность деятельности заемщика отвечают принципу платности кредита; ликвидность - принципам срочности и возвратности; финансовая устойчивость - целесообразности совершения кредитной сделки. Полученные после расчётов коэффициенты имеют количественное выражение. Какие же значения следует считать нормативными и критическими? Прежде всего, отметим, что для успешной оценки и изучения тенденций финансового положения заёмщика необходим временной ряд коэффициентов. Анализ коэффициентов на несколько отчётных дат позволяет получить необходимый ряд. Кредитные работники обычно отдают предпочтение именно этому методу, поскольку он позволяет предотвратить практически полностью все возможные потери, связанные с невозвращением кредита.

Диверсификация ссудного портфеля - это распределение кредитного риска по нескольким направлениям. Банки должны ограничивать кредитование одного

крупного заемщика или нескольких крупных заемщиков или предоставление крупного кредита группе взаимосвязанных заемщиков.

Правило диверсификации ссудного портфеля: выдавать ссуды различным предприятиям из различных отраслей экономики меньшими суммами на более короткий срок и большему числу заемщиков. Как дополнительное условие снижения риска должна применяться диверсификация обеспечения возврата кредитов на основе сочетания различных способов обеспечения возврата ссуд - залога, гарантий, поручительств, страхования. Соблюдение этих правил позволяет компенсировать возможные потери по одним кредитным сделкам выгодами о других

Уменьшение размеров выдаваемых кредитов одному заемщику. Этот способ применяется, когда банк не полностью уверен в достаточной кредитоспособности клиента. Уменьшенный размер кредита позволяет сократить величину потерь в случае его невозврата.

Страхование кредита предполагает полную передачу риска его невозврата организации, занимающейся страхованием. Существует много различных вариантов страхования кредитов, но все расходы, связанные с их осуществлением, как правило, относятся на ссудополучателей. Объектом, подлежащим страхованию, является ответственность всех или отдельных заемщиков перед банком за своевременное и полное погашение кредитов и процентов за использование кредитами в течение срока, установленного в договоре страхования. Страхователь находится перед выбором: застраховать сумму выданного кредита с процентами или же только сумму основного долга; страховать ответственность всех заемщиков, которым ранее были выданы кредиты или ответственность каждого в отдельности. Как правило, в нестабильной экономической ситуации целесообразно страховать сумму кредита с процентами по каждому заемщику в отдельности, однако следует учитывать, что при страховании всех кредитов достигается автоматизм ответственности

страховой организации, и, кроме того, по таким договорам устанавливается более льготная тарифная ставка.

Метод привлечения достаточного капитала практически полностью гарантирует банку возврат выданной суммы и получение процентов. При этом важным моментом является тот факт, что размер обеспечения ссуды должен покрывать не только саму сумму выданного кредита, но и сумму процентов по нему. Основные виды обеспечения - это залог, поручительство, гарантия. Залог - одно из надежных обеспечений кредита. Самая предпочтительная форма залога в настоящее время - депозитная или наличная валюта, которая передается в банк. Залог может быть также представлен в товарном, имущественном виде, в виде акций, ценных бумаг, и если он передается в банк, то носит название - заклад. Банк обязан обеспечивать сохранность залога и использовать его только в случае невозврата кредита. Также залог может быть в виде товаров в обороте или продукции в обработке, однако, т.к. сложно проследить за количеством товара и продукции в определенный момент, такой залог не приветствуется.

При решении вопроса о залоге необходимо принимать во внимание следующие факторы:

- ликвидность, т.е. возможность реализации залога, наличие на него спроса, качество залога - насколько устарело или повреждено оборудование;

- каково соотношение рыночной стоимости залога и размера кредита и как часто оно должно пересматриваться. (Банк должен быть уверен, что в случае продажи залога выручка будет достаточной для покрытия непогашенной части кредита или всего кредита и расходов по инкассации долга. Следует подчеркнуть, что для банка важна ликвидационная стоимость залога, т.к. предположительная рыночная цена м.б. резко снижена из-за недоучета каких-то факторов);

- как залог защищен от инфляции;

- в случае невыполнения обязательств заемщиком легко ли будет взыскать залог в законном порядке;

– проверить подконтрольность залога, то есть возможность кредитора вступить во владение залогом. Например, проще вступить во владение деньгами, землей, строениями, чем грузовиками, местонахождение которых трудно установить;

– проверить до предоставления кредита активы, предполагаемые в качестве залога, на наличие уже имеющихся претензий и других исков на них;

– зарегистрировать уступку прав на залог в суде (если закон это не допускает);

– проводить периодические проверки местонахождения и состояния залога.

Рассмотрим другую форму обеспечения кредита - поручительство. Обычно поручительство - договор с односторонними обязательствами, посредством которого поручитель берет обязательство перед кредитором оплатить при необходимости задолженность заемщика. На практике поручительство является наиболее приемлемой формой обеспечения, когда поручитель обладает безупречной платежеспособностью и не вызывают сомнения ни объем, ни юридическая обоснованность гарантированных им обязательств, и в дальнейшем такие сомнения едва ли могут возникнуть. Если заемщик оказался неплатежеспособным, то поручителю, выступившему в этой роли при заключении кредитного договора, следует погасить существенную задолженность. Для составления поручительства необходимо письменное заявление поручителя, где указаны должник и сумма обязательств. Особое значение имеет тот факт, что обязательства поручителя выступают дополнением к основной задолженности. Это означает, что ответственность поручителя ограничивается только обязательствами, которые признаются самим должником. Как и должник, поручитель несет ответственность за уплату процентов, возмещение убытков, уплату неустойки, если иное не предусмотрено в договоре поручительства. Поручитель и должник несут солидарную ответственность. Поручительство дает право банку использовать поручителя так, как если он последний был сам основным ответчиком по обязательствам.

Как правило, поручительство охватывает всю сумму кредита. Если должник не является платежеспособным или не хочет оплачивать долг, то в этом случае его оплачивает банку поручитель, к которому после осуществления платежа переходит требование к должнику. В дальнейшем оно может быть предъявлено последнему поручителем, который выступает уже в роли кредитора.

Особой формой поручительства является выдача гарантий. Она отличается от поручительства тем, что не является актом, дополняющим основную сделку. Гарантия - это обязательство гаранта выплатить за гарантируемого определенную сумму при наступлении гарантийного случая. В банковской практике нередко случается, что заемщик должен предоставить обязательство по гарантии возврата средств от другого банка. Выдавая гарантию, банк обязуется по отношению к кредитору выступить гарантом того, что при наступлении гарантийного случая он выплатит определенную сумму. Банковская гарантия распространяется на невыплаченные должником в указанный срок проценты или части ссуды.

### 3.2 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий

Комплексная методика оценки кредитоспособности клиента состоит из:

- оценки скорингом;
- изучения кредитной истории;
- оценки платежеспособности

Рассмотрим каждый из этих методов подробнее и дадим оценку их эффективности.

Оценка заемщика скоринговым методом. Скоринговый метод - разработанная система критериев, в которой каждому показателю присваивается определенный балл. Набранное клиентом количество баллов показывает способность вернуть взятую в банке сумму и начисленные на нее проценты.

Данные для скоринговой оценки содержатся в заявлении-анкете клиента. Банк анализирует информацию о:

- виде, сроке и размере кредита;
- семейном положении и количестве иждивенцев клиента;
- дате, месте рождения и национальности заемщика;
- характере и месте жительства (у родственников, съемное жилье, муниципальная квартира);
- должности и профессии;
- почтовом адресе предприятия-работодателя;
- годовом доходе клиента;
- его текущих платежах (пример - арендная плата, погашение кредитов);
- наличии сбережений в банке

Чаще всего используется модель, построенная на основе максимальных и минимальных значений показателя.

Если набранная скоринговая балльная оценка ниже допустимого минимума, то решение об одобрении кредита может быть принято индивидуально. Превышение нижней балльной границы - основание (но не единственное) для решения вопроса о выдаче кредита в пользу заемщика.

Скоринговую оценку рассматривают как предварительную. Она добавляется более подробным анализом финансового положения заемщика и сбором дополнительной информации.

Кратко опишем общую методология оценки моделей добычи данных, следуя работам Y. Liu.

Выбор модели. Процесс построения скоринговой системы можно условно разбить на три этапа:

1. Формулировка задачи и подготовка данных. С помощью экспертов в конкретной области формулируется задача скоринга, производится сбор и предварительная обработка данных.

2. Анализ данных и построение модели. Производится поиск оптимальной модели для решения поставленной задачи. Необходимо оценить точность работы различных моделей и выбрать наилучшую из них.



3. Применение и валидация модели. Модель применяется для реального принятия решений, при этом производится оценка её точности на фактических данных. По прошествии времени модель должна перестраиваться, чтобы отражать произошедшие изменения.

Точность классификации. Наиболее очевидным критерием точности является процент неверной классификации, или интенсивность ошибок, формула (1).

$$\text{интенсивность ошибок} = \frac{\text{число случаев неверной классификации}}{\text{общее число случаев}}, \quad (1)$$

Критерии применимости. Хотя точность классификации и является важным критерием выбора скоринговой модели, необходимо также принимать во внимание ряд других качеств (таблица 3.1).

Таблица 3.1 – Критерии применимости скоринговой модели

Название	Характеристика
Скорость работы	Необходимо оценить время, требуемое для обучения и для принятия решения в соответствие с моделью.
Прозрачность и интерпретируемость	Прозрачность моделей становится важной, когда модель необходимо объяснить кредитным аналитикам. Часто счёт, выдаваемый системой, используется как один из критериев принятия решения квалифицированным кредитным офицером, поэтому модель должна быть в достаточной мере понятной.
Простота модели	Следует предпочитать наиболее простую модель при одном и том же уровне точности. Это имеет влияние как на скорость работы модели, так и на её понятность.

Типы ошибок. Введём следующие обозначения:

- а — количество «плохих» клиентов, предсказанных верно.
- б — количество «хороших» клиентов, предсказанных верно.
- с — количество «плохих» клиентов, предсказанных как «хорошие».

$d$  — количество «хороших» клиентов, предсказанных как «плохие».

Точность классификации можно описать одним числом — общей интенсивностью ошибок. Интенсивность ошибок при скоринговом методе рассчитывается по формуле (2).

$$ER = \frac{b+c}{a+b+c+d}, \quad (2)$$

Однако, для систем кредитного скоринга необходимо рассматривать отдельно вероятность ошибок первого и второго рода. Ошибки первого и второго рода при скоринговой модели рассчитывается по формулам (3) и (4).

$$E = \frac{c}{a+c}, \quad (3)$$

$$E = \frac{b}{b+d}, \quad (4)$$

В том случае, если скоринговая система на выходе выдаёт непрерывное значение счёта, точность классификации зависит не только от самой модели, но и от порогового значения счёта, начиная с которого принимается положительное решение по выдаче кредита. Для сравнения различных моделей в этом случае применяется кривая ROC (receiver operating characteristic), показывающая зависимость  $(1 - ER1)$  от  $ER2$ . Чем выше проходит такая кривая, тем точнее классификация независимо от порогового значения (рисунок 3.1). Применяется также численный показатель, обозначаемый AUROC или AUC (area under ROC) и равный площади фигуры между кривой ROC и прямой  $1 - ER1 = ER2$ . Этот показатель изменяется от 0 (бесполезный классификатор) до 1 (абсолютно точный классификатор).

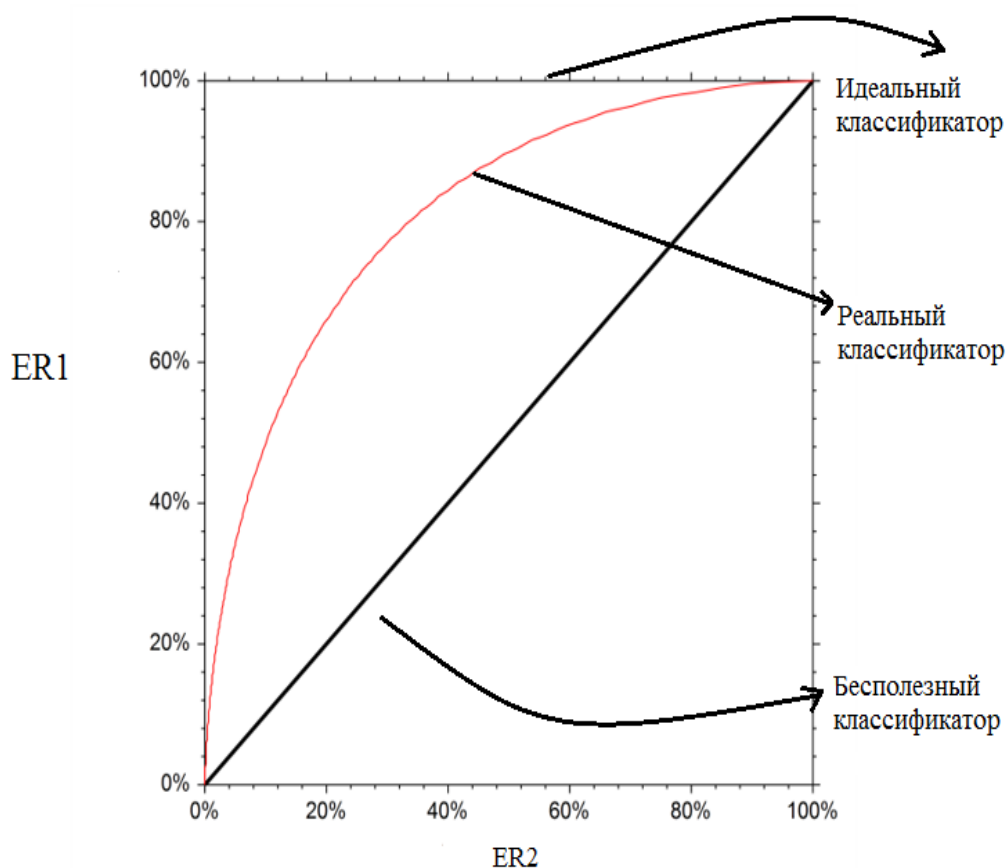


Рисунок 3.1 – Кривая ROC

Далее будет рассмотрен метод кредитных историй.

Метод кредитных историй не может быть использован без учета реальной кредитоспособности, так как кредитная история основывается на фактах поведения человека в условиях прошлых обстоятельств. Но объективная действительность может изменить кредитоспособность человека. Он может заболеть, уехать, пострадать в катастрофе и т. д.

Изучение кредитной истории потенциального клиента до решения вопроса о возможности и условиях кредитования необходимо для правильной оценки его кредитоспособности.

Анализируя кредитную историю заемщика – физического лица, кредитный менеджер обязательно обратит внимание на объем и характер просроченных платежей за последние три года, а именно:

– наличие просрочек на срок от 30 до 60 дней – если их немного, то в выдаче кредита, скорее всего, не откажут;

– наличие просрочек на срок от 60 до 90 дней – 2–3 подобных случая уже могут стать причиной для отказа в крупном солидном банке;

– наличие просрочек на срок от 90 до 120 дней — даже один такой случай может послужить поводом для отказа, хотя некрупные банки, ведущие агрессивную политику кредитования, могут не принять во внимание не более чем на 1—2 просрочки, допущенные в период кризиса;

– наличие просрочек на срок свыше 120 дней является поводом для отказа в любом банке.

Дополнительно по данным кредитной истории банки проверяют текущую кредитную нагрузку клиента (наличие непогашенных кредитов), а также анализируют историю судебных разбирательств, если такое имело место быть.

К последней методики оценки кредитоспособности заемщика (физического лица) относится оценка его платежеспособности, которая рассчитывается по формуле (5).

$$P = In * k * t, \quad (5)$$

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

$k$  – коэффициент в зависимости от величины  $Dч$ , а именно  $K = 0,3$  при  $Dч$  в эквиваленте до 500 долл. США,  $K = 0,4$  при  $Dч$  в эквиваленте от 501 до 1000 долл. США,  $K = 0,5$  при  $Dч$  в эквиваленте свыше 2000 долл. США;

$t$  – срок кредитования (в месяцах).

Выводы по разделу три.

Таким образом, подводя итоги 3 раздела выпускной квалификационной работы, можно сделать вывод, что методики оценки кредитоспособности

заемщика в различных странах и даже в разных банках значительно различаются по набору приемов исследования, объектам анализа, удельному весу оценочных показателей. Отличительной особенностью российской практики оценки финансового состояния заемщика – физического лица являются трудности оценки изменения его финансового положения в будущем, так как уровень доходов заемщика может измениться в любой момент в силу общей нестабильности экономики.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

При подготовке дипломной работы была определена цель – изучить факторы безопасного продвижения кредитных продуктов ПАО КБ «УБРиР» и дать оценку оптимизации потребительского кредитования. Реализации цели дипломного исследования способствовало решение следующих задач:

- изучены особенности формирования безопасного продвижения кредитных продуктов банка;
- проведен анализ и оценка финансового состояния ПАО КБ «УБРиР»;
- дана оценка эффективности мероприятий по оценке качества заемщика.

Установлено, что банковский кредит – это экономические отношения, в процессе которых банки предоставляют заемщикам денежные средства с условием их возврата. Наиболее распространенными кредитными продуктами для корпоративных клиентов и физических лиц (розничный сегмент) являются: кредит, кредитная линия, овердрафт, потребительский кредит, автокредит, кредитные карты и ипотечные кредиты. Состав кредитных продуктов определяется кредитной организацией на основе целевых сегментов кредитования. Это означает, что у каждого коммерческого банка будет своя линейка кредитных продуктов.

Так как основные доходы и расходы ПАО КБ «УБРиР», как и любого банка, образуются от привлечения и размещения средств, необходимо рассмотреть пути совершенствования его процентной политики.

В современных условиях для эффективного функционирования, развития и достижения своих целей каждая кредитная организация должна разработать собственную деловую политику, то есть стратегию практического управления. Как известно, привлечение денежных ресурсов и их последующее размещение являются основными формами деятельности коммерческого банка.

Сформированный на платной основе фонд средств используется для вложения в активные инструменты. Пассивные операции, таким образом,

носят первичный характер по отношению к большей части операций банка, направленных на получение доходов. В этой связи привлеченные средства должны рассматриваться как самостоятельный объект банковской политики. Таким образом, управление привлеченными средствами является важной составляющей деловой политики ПАО КБ «УБРиР».

Для увеличения безопасного продвижения кредитных продуктов ПАО КБ «УБРиР», можно выделить основные методы и направления оценки качества заемщика. Оценка производится по документам предоставленным заемщиком: документы удостоверяющие личность; документы, подтверждающие доход (справка 2НДФЛ); справка по форме банка; выписка со счета, трудовая книжка и другие. Также оценка производится скоринговой программой банка по сальдо доходов и расходов. Банку следует осуществить проверку по открытым источникам на наличие задолженностей в Федеральной Службе Судебных Приставов и произвести запрос в Пенсионный Фонд Российской Федерации для подтверждения налоговых платежей клиентом.

Таким образом, снижение кредитного риска напрямую зависит от качества и количества предоставленных документов, чем больше банк имеет данных о финансовом состоянии заемщика, тем меньше рисков для организации.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ (редакция от 22.06.2017 N 16-П)
- 2 Инструкция Банка России от 28.06.2017 N 180-И «Об обязательных нормативах банков»
- 3 Инструкция Банка России от 28.06.2017 N 180-И «Об обязательных нормативах банков»
- 4 Положение Центрального Банка Российской Федерации 28 июня 2017 г. 590-П «Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности»
- 5 Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 N 86-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 18.03.2018)
- 6 Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1 (редакция от 23.05.2018)
- 7 Положение Центрального Банка Российской Федерации 28 июня 2017 г. 590-П «Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности»
- 8 Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина.- М.: КНОРУС, 2014.
- 9 Банковское дело: Учебник/ Под ред. Проф. В.И. Колесникова, Л.П. Кроливецкой.- М.: Финансы и статистика, 2015.
- 10 Банковское дело: Учебник. / Под ред. Колесникова В. И. – М.: Финансы и статистика, 2013.
- 11 Банковское кредитование: Учебник/Тавасиев А. М., Мазурина Т. Ю., Бычков В. П., 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015.
- 12 Белотелова, Ж.С. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / Белотелова Н.П., Белотелова Ж.С., - 4-е изд. - М.: Дашков и К, 2016.
- 13 Братко, А.Г. Банковское право России. - М.: Право, 2013.



14Бровкина, Н.Е. Закономерности и перспективы развития кредитного рынка в России: монография. М.: КНОРУС, 2013.

15Варламова, М.А. Деньги, кредит, банки: Учебное пособие / М.А. Варламова, Т.П. Варламова, Н.Б. Ермасова. - М.: ИЦ РИОР, 2017.

1616)Владимирова, М. П. Деньги, кредит, банки : учеб.пособие / М. П. Владимирова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2017.

17Галицкая, С. В. Деньги, кредит, финансы: учеб. / С. В. Галицкая. - М.: Эксмо, 2016.

18Гарифуллина Р.Ф. Понятие кредитных отношений и преступлений в сфере кредитных отношений//Евразийский юридический журнал. - 2016. - № 3 (94).

19Гребеник, Т.В. Качество кредитного портфеля российских банков: особенности оценки и управления / Т.В. Гребеник, Е.П. Терновская // Электронное периодическое издание «Науковедение». – 2014. – № 3 (22).

20Даниленко, С.А., Комисарова М.В. Банковское потребительское кредитование: Учебное практическое пособие. - М., 2014.

21Деньги, кредит, банки: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина.- М.КНОРУС, 2014.

22Жукова, А.Г. Рефинансирование кредитных организаций как инструмент денежно-кредитной политики Банка России//Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2012. - Т. 6. - № 1. - С. 155-165.

23Звонова, Е.А. Как «разбудить» кредитную активность российских банков в условиях экономической политики импортозамещения //Международная торговля и торговая политика. - 2014. - № 5 (85).

24Иванов, В.В., Малютина О.Н. Методика анализа обеспечения при совершении операций кредитования//Финансы и кредит. –2015.-№5.

25Кисурина, Л.Г. Кредиты и займы // Экономико-правовой бюллетень.- 2013.- № 4.

26Колоколова О. Оптимизационное моделирование кредитного портфеля // Банковский менеджмент (рус.). - 2012.- № 4.

27Коробова, Г.Г. Банковское дело: Учебник / Под ред. Г.Г. Коробовой. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр, 2016.

28Крашенинников, М. В., Гончарова Н. А. Важность кредитного портфеля и управления кредитным риском в банковской системе // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 39.

29Кредитная политика банка // Энциклопедия экономиста. URL: <http://www.grandars.ru/>.

30Кредитная политика коммерческого банка» [Электронный ресурс] // Финансовый анализ и менеджмент. URL: <http://finance-place.ru>

31Крупнов, Ю.С. О природе банковского потребительского кредита // Бизнес и банки. - 2015. - № 8.

32Крупнов, Ю.С. Банковский потребительский кредит в России. // Бизнес и Банки. – 2014.- № 42-43.

33Курс экономической теории: Учебник / Под общей ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой. - Киров: Издательство «АСА», 2015.

34Лаврушина, О.И. Организация и планирование кредита. (Учебник для ВУЗов)-М, 2014.

35Лобов, А.А. Разработка кредитной политики банка для рынков, подлежащих кредитному рациированию//Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. - 2015.- Т. 15. - № 3.

36Мирецкий, А.П. Конкурентная позиция в системе целей коммерческого банка. // Банковские услуги. – 2012 г.

37Мирошниченко, А.А., Мирошниченко П.А. Интеллектуальные системы в банковской сфере инновационного онлайн-провайдера финансовых услуг//Сборник: Экономика знаний: стратегические проблемы и решени. отв. ред. В.В. Ермоленко, М.Р. Закарян. - 2015.

38Молчанов, А.В. Коммерческий банк современной России: теория и практика.- М.: Финансы и статистика, 2013.

39Мотовилов, О. В., Белозеров С. А. Банковское дело; Проспект - Москва, 2014.

40Наточеева, Н. Н.Банковское дело: Учебник для бакалавров / Под ред. Наточеева Н.Н. - М.:Дашков и К, 2016.

41Официальный сайт [www.businessfinance.com/](http://www.businessfinance.com/)

42Официальный сайт ПАО КБ «УБРиР», <https://chel.ubr.ru>

43Пронская, Н.С. Модернизация системы управления кредитными рисками коммерческих банков // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3: Экономика. Экология. 2014. № 1. С.

44Рябов, Ю.П., Жаннель Э.К. Бюро кредитных историй: экономические и организационные аспекты развития // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 7.

45Саничев, М.С. Банковская система в условиях рыночной экономики .- СПб., 2014.

46Симановский, А.Ю. Резервы на возможные потери по ссудам: международный опыт и некоторые вопросы методологии// Деньги и кредит. – 2014 . - №11.

47Солнцев, О.М. Источники роста кредитных ресурсов // Эксперт. – 2015. – №38.

48Симановский, А.Ю. Резервы на возможные потери по ссудам: международный опыт и некоторые вопросы методологии// Деньги и кредит. – 2014 . - №11.

49Тихомирцева, Е.В, Кредитные операции коммерческих банков// Деньги и кредит. –2014.

50Травкина Е.В. Актуальные вопросы развития потребительского рынка кредитования // Роль инноваций в трансформации современной науки: сб. статей Международной научно- практической конференции (г. Уфа, 1 июля 2016 г.): в 2 ч. Ч. 1. Уфа: АЭТЕРНА, 2016.

51Трофимов Д.В. Повышение конкурентоспособности банков в сегменте розничных услуг: автореф. дисс. к.э.н. М., 2014.

52«Управление кредитными рисками» Жариков В.В., Жарикова М.В., Евсейчев А.И., Тамбов, Издательство ТГТУ 2012.

53Управление ликвидностью коммерческого банка // Банковское дело.- 2015.- №9.

54Хасянова С.Ю. Кредитный анализ в коммерческом банке / С.Ю. Хасянова. Н.: Изд-во НГТУ, 2014.

55Элементы кредитной политики // Банковское дело. URL: [http:// www.987.su](http://www.987.su).

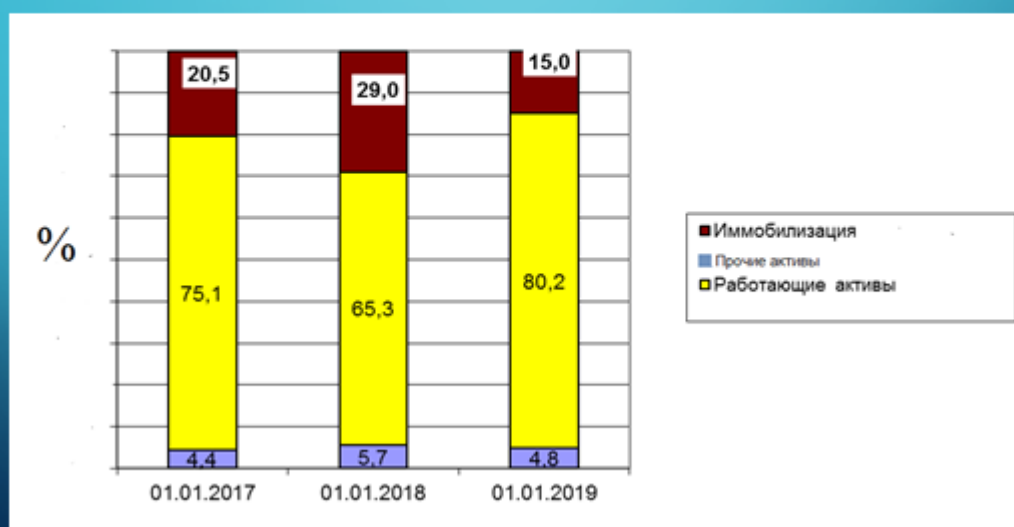
## АЛЬБОМ ИЛЛЮСТРАЦИЙ

### ДИНАМИКА АКТИВОВ ПАО КБ «УБРИР», СГРУППИРОВАННЫХ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОМУ СОДЕРЖАНИЮ, ТЫС. РУБ

Наименование статей	Значение, тыс. руб.			Изменение, тыс. руб.	
	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	2017	2018
Ликвидные неработающие активы	18 421 203	17 720 910	13 001 387	-700 293	-4 719 523
Работающие активы	311 934 269	203 738 078	215 075 278	-108 196 191	11 337 200
Иммобилизация	9 423 488	10 662 518	14 029 872	1 239 030	3 367 354
Прочие активы	75 745 785	79 964 980	26 135 950	4 219 195	-53 829 030
<b>Итого</b>	<b>415 524 745</b>	<b>312 086 486</b>	<b>268 242 487</b>	<b>-103 438 259</b>	<b>-43 843 999</b>

5

## СТРУКТУРА АКТИВОВ ПАО КБ «УБРИР»



6

## АНАЛИЗ СПРЭДА И КОЭФФИЦИЕНТА ПРОЦЕНТНОЙ МАРЖИ ПАО КБ «УБРИР», %

Показатель	Значение		Изменение
	2017	2018	
Процентная доходность работающих активов	8,66	8,83	0,17
Стоимость привлечения обязательств	6,63	5,91	-0,72
СПРЭД прибыли	2,02	2,92	0,90
Коэффициент процентной маржи (по активам)	-0,18	1,19	1,36
Коэффициент процентной маржи (по работающим активам)	-0,25	1,64	1,89

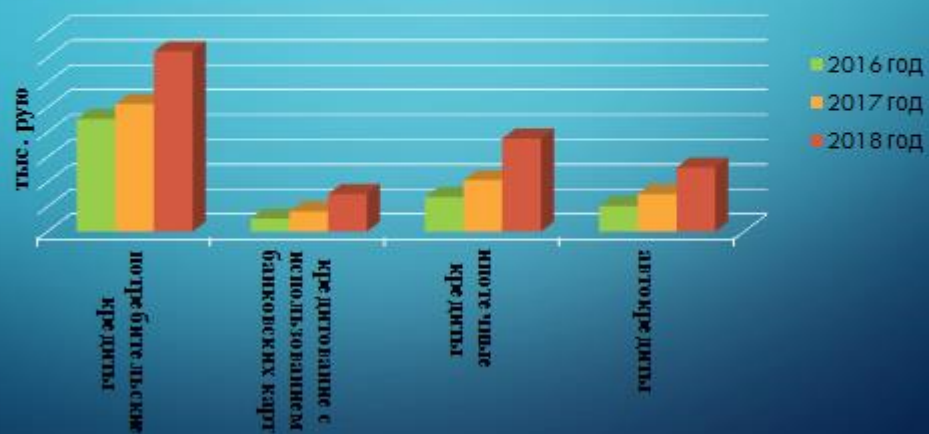
## ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПАО КБ «УБРИР» ПО ПРЕДОСТАВЛЕННЫМ ССУДАМ.

Наименование показателя	Значение, тыс. руб.			Темп роста, %	Удельный вес, %		
	2016	2017	2018	2018/ 2016	2016	2017	2018
Юридические лица	4 829	25 773	27 446	82,16	26,6	28,4	30,6
Индивидуальные предприниматели	3 228	5 063	12 868	261,72	9,1	9,7	9,6
Физические лица	2 485	112 621	235 293	291,86	64,3	61,9	59,8
<b>Итого</b>	<b>10 542</b>	<b>143 457</b>	<b>275 607</b>	<b>108,21</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

8



## ДИНАМИКА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ НАСЕЛЕНИЯ ПО ВИДАМ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ В 2016-2018 ГГ



## РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ЗАЕМЩИКА И СНИЖЕНИЮ УРОВНЯ КРЕДИТНОГО РИСКА.

- Комплексная методика оценки кредитоспособности клиента состоит из:
  - оценки скорингом;
  - изучения кредитной истории;
  - оценки платежеспособности»



- Скоринговый метод - разработанная система критериев, в которой каждому показателю присваивается определенный балл. Набранное клиентом количество баллов показывает способность вернуть взятую в банке сумму и начисленные на нее проценты.

11

## ИЗУЧЕНИЕ КРЕДИТНОЙ ИСТОРИИ



- Анализируя кредитную историю заемщика — физического лица, кредитный менеджер обязательно обратит внимание на объем и характер просроченных платежей за последние три года.

12

## ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ЗАЕМЩИКА ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ СЛЕДУЮЩИМ ОБРАЗОМ

$$P = In * k * t$$

- где  $In$  - среднемесячный доход (чистый) за 6 месяцев за вычетом всех обязательных платежей,
- $k$  - коэффициент в зависимости от величины Дч, а именно  $K = 0,3$  при Дч в эквиваленте до 500 долл. США,  $K = 0,4$  при Дч в эквиваленте от 501 до 1000 долл. США,  $K = 0,5$  при Дч в эквиваленте свыше 2000 долл. США,
- $t$  - срок кредитования (в месяцах).

13