

Архиреева Е.Д.

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
e-mail: arkhireeva1997@mail.ru*

Развитие коммерческой ипотеки для малого бизнеса

Суть коммерческой ипотеки в том, что заёмщик покупает коммерческую недвижимость, привлекая средства банка под определённые проценты, а залогом, обеспечением кредита, выступает сам непосредственный объект ипотеки (здание, помещение, склад, торговый павильон и т. п.).

В Федеральном законе «Об ипотеке» речь идёт исключительно о недвижимости жилой, поэтому коммерческие площади по закону не могут рассматриваться как предмет ипотеки. Получается, что, строго юридически, коммерческая ипотека – это просто особый вид договора, где существенным условием выдачи денег является целевое их использование заёмщиком на покупку коммерческой недвижимости [1]

В Российской Федерации согласно сведениям из Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства, к концу первого полугодия 2018 г. было зарегистрировано более 6 млн. предприятий малого и среднего бизнеса [2].

Данные Единого реестра свидетельствуют о высокой потребности населения страны в малом бизнесе. При этом, наибольшая активность функционирующего малого предпринимательства наблюдается в Центрально-Федеральном округе.

Предлагая такую программу кредитования, как «Поддержка+» уточним, что она основывается на совместном кредитовании банком и крупным предприятием малого бизнеса позволяет банкам снизить процентные ставки по кредитам, предоставляемым малым предприятиям, тем самым привлечь новых заёмщиков, а крупным предприятиям – повысить объемы реализации собственной продукции.

Предлагаемая программа предполагает создание возможности покупки в кредит производственного оборудования, торгового оборудования, офисной мебели и т.п. у конкретного производителя, который выступает одной из сторон в схеме совместного кредитования малого бизнеса. Крупное предприятие-производитель или продавец оборудования оплачивает часть банковского процента по кредиту в целях повышения объемов реализации, а процентная ставка непосредственно для малых предприятий, приобретающих оборудование у производителя, снижается и определяется только сроком кредитования и первоначальным взносом.

Данная программа кредитования малых предприятий строится на взаимовыгодном сотрудничестве крупного бизнеса, банка и субъектов малого предпринимательства: банк получает новых заемщиков, производитель или продавец оборудования повышает объемы реализации, компенсируя за счет роста прибыли частичное сокращение своего дохода, а малый бизнес получает возможности более выгодного привлечения финансовых ресурсов.

В итоге коммерческая ипотека поможет активно развиваться среднему и малому бизнесу, частному предпринимательству в нашей стране и в получении прибыли и новых заёмщиков для банка.

Возможно, уже в ближайшем будущем, законодательство «узаконит» и уточнит механизм коммерческой ипотеки, и тогда количество сделок увеличится.

Литература

1. Федеральный закон от 16 июля 1998 г. №102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (в ред. от 30 декабря 2008 г.).
2. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rmsp.nalog.ru/> [дата обращения: 5.12.2019 г.]

Астафьева А.В
Научный руководитель: Л.И Шулятьева
 Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
 учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
 имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
 602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
 E-mail:astafeva_aleksandra@list.ru

Проблемы анализа и управления кредитными рисками коммерческого банка (на примере ПАО Саровбизнесбанк)

В современной экономике основным условием и предпосылкой экономического развития государства и экономического роста является кредит. Условия формирования доходов и расходов населения существенно изменились. Время накопления средств увеличилось, в результате чего возросла роль потребительских кредитов. Из-за высокой межбанковской конкуренции в сфере кредитования населения банки стремятся найти новые способы повышения эффективности кредитования. Это требует современных банковских технологий, инвестиций и понимания роли кредитования во всей сфере кредитных отношений.

Ряд авторов в своих статьях [3, 5, 6] отмечают, что дефолт по кредитам негативно влияет на процентную ставку для последующих клиентов. Чтобы покрыть риск дефолта, банки повышают процентные ставки. Оказывается, что банки также добросовестно несут возможные риски дефолта для заемщиков. В результате необходимо связаться с недобросовестными заемщиками, чтобы снизить процентную ставку, создать кредитный отчет о клиентах, поддерживать систему проверок и проверять целостность клиентов.

Объектом исследования является ПАО «Саровбизнесбанк». Банк имеет полный комплект лицензий на осуществление банковских операций со средствами в рублях и иностранной валюте юридических и физических лиц, дилерскую, депозитарную деятельность, на работу с драгоценными металлами.

Таблица 5 – Расчет показателей кредитного риска банка

Показатель	На 01.01.2017 г.	На 01.01.2018 г.	На 01.01.2019 г.
Кредитный портфель (КП)	25962245	22846244	23455622
Резерв на возможные потери (Р)	1336981	1398372	850701
Сумма просроченного основного долга (Под)	419942	613826	403066
Коэффициент покрытия (Кп)	5,15	6,12	3,63
Чистый кредитный портфель (ЧКП)	24625264	21447872	22604921
Коэффициент чистого кредитного портфеля (Кчкп)	94,85	93,88	96,37
Коэффициент просроченных платежей (Кпр)	1,62	2,69	1,72

Таким образом, так как коэффициент покрытия на 01.01.2018 г. вырос это говорит о росте кредитного риска банка, но на 01.01.2019 г. он снизился и стал меньше значения на 01.01.2017 г., значит кредитный риск банка уменьшился.

Коэффициент чистого кредитного портфеля на 01.01.2018 г. снизился, что еще раз подтверждает рост кредитного риска, но на 01.01.2019 г. коэффициент вырос, значит кредитный риск банка снизился.

Коэффициент просроченных платежей говорит о том, что доля просроченных платежей по основному долгу на 01.01.2018 г. возросла, но на 01.01.2019 г. снизилась, значит кредитный риск снизился.

Красовская Т. В., Растащенова А. А. и Жабина О. А. в качестве решения проблемы считают, что банк должен отсекал недобровольных заемщиков, которые привлекали кредиты ранее и не смогли их должным образом вернуть. Авторы статьи считают необходимым ввести

обязательный учет кредитной истории клиентов при оформлении кредита, что даст возможность оценивать риски на этапе рассмотрения заявки клиента [7].

В свою очередь, Вишнякова М.И. и Лизина О.М., считают, что одной из главных проблем потребительского кредитования в РФ является недостаточность правового регулирования. Круг нерешенных правовых проблем, связанных с потребительским кредитованием, достаточно широк.

Еще одной проблемой является снижение спроса на потребительские кредиты среди населения России. Одной из главных причин является насыщение или даже перенасыщение рынка. Е. Б. Казакова, Вишнякова М.И. и Лизина О.М. в работах [8] отмечают, что почти 100% платежеспособного населения уже выдало потребительский кредит, и у него больше нет желания и возможности заключать новые соглашения. Теперь рост потребительского кредитования может быть достигнут только путем смягчения условий выдачи кредитов, что начали делать банки.

Банки стремятся отсекают недобросовестных заемщиков, которые получали кредиты ранее и не смогли их должным образом вернуть. Именно наличие ненадежных клиентов приводит к возрастанию финансовых рисков банков и становится преградой на пути безрисковой выдачи потребительских кредитов.

Несмотря на вышеперечисленные проблемы, рынок потребительского кредитования активно развивается из-за большого интереса населения и розничных сетей, которые поняли, что предоставление потребительского кредита - отличный способ увеличить свою прибыль. Хотя банковский сектор в Российской Федерации отстает от зарубежных показателей по показателям, он все еще пытается стать более конкурентоспособным и приблизиться к мировым стандартам.

Литература

1. Мокеева Н.Н., Харина П.А. Потребительское кредитование в современной России: тенденции и ожидания // Международный журнал экспериментального образования. — 2018. — № 5-2. — С. 115-117.
2. Дьяконова М.Л., Ковалева Т.М., Кузьменко Т.Н. Финансы и кредит: учебник / под ред. Т.М. Ковалевой. М., 2016.
3. Сахаревская А.С. Потребительское кредитование в России // Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания. — 2018. — № 24 — С. 142-145.
4. Демченко С.С. Правовое регулирование потребительского кредитования в Российской Федерации: Автореф. дис. канд. юрид. наук. 12.00.03. СПб., 2017.
5. Кокорина М.В., Современное состояние банковского потребительского кредитования в России // Молодой ученый. — 2018. — №5. — С. 165-166.
6. Степанова О.А., Орлова С.А., Шпортова Т.В., Потребительское кредитование в России: проблемы и пути решения // Фундаментальные исследования. — 2017. — № 2
7. Красовская Т. В., Растащенко А. А., Жабина О. А. Проблемы потребительского кредитования на современном этапе в РФ // Молодой ученый. — 2018. — №6. — С. 355-357.
8. Вишнякова М.И., Лизина О.М Проблемы и перспективы рынка потребительского кредитования в современной России // Журнал КОНТЕНСУС. — 2018. — №5.

Глущенко Е.Е.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.В. Майорова
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: lcorvin696@gmail.com*

Пути совершенствования управления привлеченными средствами коммерческого банка

Коммерческие банки по принципу формирования ресурсной базы отличаются от других коммерческих предприятий. Ресурсная база коммерческих банков в основном состоит из заемных средств. В настоящее время кредитные организации должны уделять пристальное внимание наращиванию своего капитала и привлечению ресурсов, т.к. качественный состав привлеченных средств и их объем определяют направления и масштабы деятельности банков.

Поэтому весьма актуальным становится вопрос формирования ресурсной базы банка, оптимизации структуры привлеченных средств и эффективное управление этими средствами.

При привлечении денежных средств выбор остается за клиентом, а банк вынужден вести жесткую конкуренцию за вкладчика, потерять которого довольно легко. Ограниченность ресурсов, связанная с развитием банковской конкуренции, ведет к тесной привязке к определенным клиентам. В связи с этим выбор банка для совершения пассивных операций обычно ограничен определенной группой клиентов, с которой он связан гораздо больше, чем с заемщиками.

В результате для решения проблемы формирования ресурсной базы кредитной организации необходимо активизировать работу по расширению круга инвесторов. Поэтому банку нужна грамотная депозитная политика, основанная на поддержании необходимого уровня диверсификации, обеспечении возможности привлечения денежных ресурсов из других источников и поддержании баланса с активами с точки зрения сроков, объемов и процентных ставок [2].

Чтобы расширить свой кредитный потенциал, банкам необходимо активировать депозитную политику. Это может быть достигнуто несколькими способами, включая расширение перечня вкладов. Таким образом, можно предположить, что целевые депозиты будут выгодны для клиентов, выплата которых будет запланирована к началу отпуска, юбилеям или другим праздникам. Примером целевого вклада могут быть так называемые «новогодние вклады», «рождественские депозиты», то есть в течение года банк принимает небольшие депозиты для празднования Нового года и Рождества, а в конце года банк дает деньги вкладчикам, но желающие могут продолжать накапливать деньги до следующего нового года.

Банки, как правило, могут предлагать новые финансовые услуги клиентам с разным уровнем дохода, например, сочетая традиционный депозит с рядом небанковских услуг - страхование, поездки или покупку товаров широкого потребления со скидкой.

В интересах клиентов банки могут предлагать авансовую выплату процентов по размещенным депозитам с целью компенсации инфляционных потерь. В этом случае вкладчик сразу получает доход, причитающийся при размещении денежных средств за указанный период времени.

Однако, если договор расторгается раньше, чем ожидалось, банк вернет проценты по вкладу, и из суммы вклада будут вычтены излишне уплаченные суммы.

В целях совершенствования системы привлечения средств можно предложить ряд вкладов, ориентированных на клиентов с высоким уровнем доходов.

Например, вклад, особенностью которого будет то, что личные данные клиента будут известны только одному человеку в банке - менеджеру VIP-клиента. При этом проценты могут выплачиваться ежемесячно, в том числе по пластиковой карте, выпущенной банком бесплатно. Причем даже при внесении денег в кассу личность клиента не раскрывается. Таким образом, среднему и младшему персоналу банка не будут известны какие-либо данные о клиенте, а риск раскрытия информации о вкладе ничтожен.

Для повышения эффективности управления привлеченными средствами необходимо принять меры для минимизации негативного воздействия неожиданного изъятия срочных депозитов населения. Только в случае защиты от досрочного снятия банк сможет в полной мере использовать депозиты населения для расширения средне- и долгосрочного кредитования, что так необходимо для экономики.

Для эффективного управления депозитами необходимо определить оптимальный срок хранения срочных депозитов физических и юридических лиц. В то же время банки должны обратить особое внимание на тот факт, что условия депозитов должны быть связаны с условиями оборачиваемости кредитов, для которых срочные вклады могут выдаваться напрямую.

Таким образом, при разработке депозитной политики для кредитной организации целесообразно опираться на определенные критерии оптимизации системы привлечения вкладов от клиентов, в том числе [1]:

- связь между депозитами, кредитами и другими операциями банка для поддержания его стабильности, надежности и финансовой устойчивости;
- диверсификация банковских ресурсов с целью минимизации рисков;
- сегментация депозитного портфеля (по клиенту);
- дифференцированный подход к различным группам клиентов;
- конкурентоспособность банковских продуктов и услуг.

Подводя итог, можно сделать вывод, что каждый банк разрабатывает свою депозитную политику, уточняя виды вкладов, их сроки и проценты, условия проведения депозитных операций исходя из специфики деятельности и с учетом фактора конкуренции и инфляционных процессов в экономике.

Литература

1. Банковский менеджмент: учебник / коллектив авторов; под ред. д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. - 4-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2011.- 560 с.
2. Коробова Г.Г. Банковское дело: Учебник. - М.: Юристъ, 2013. - 751 с.

Еремеева О.С.

*Научный руководитель: ст. преподаватель У.В. Колесникова
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: projorova@yandex.ru*

Анализ организации и состояния розничного кредитования в Российской Федерации

Розничное кредитование – это кредитование частных клиентов или физических лиц, направленное на обслуживание большого количества клиентов, каждый из которых имеет свои потребности. На современном рынке розничного кредитования очень много поставщиков услуг, поэтому работать приходится в условиях жесткой конкуренции. В конкурентной борьбе определяющим становится качество кредитной услуги. В понятие качества розничного кредитования входят качество обслуживания клиента, профессионализм кредитного инспектора, сроки, количество просроченных кредитов, степень кредитных рисков, удовлетворенность клиента.

Качество розничного кредитования строится на удовлетворении таких потребностей клиента, как: потребность в выгоде, потребность в безопасности, потребность в удобстве, потребность в имидже.

Рассмотрим, какие качества услуги розничного кредитования, отвечают каждой из основных потребностей.

Потребность в выгоде: процентные ставки; сроки кредитования; величина комиссий; их количество; способ погашения кредита – он может быть дифференцированным (когда проценты за пользование кредитом начисляются на остаток задолженности) и аннуитетным (когда проценты начисляются сразу и делятся равными частями на весь срок кредитования); возможность досрочного погашения кредита; сроки и суммы досрочного погашения; наличие и величина штрафов за досрочное погашение.

Потребность в безопасности: возможность провести реструктуризацию кредита при сильном ухудшении материального положения клиента; степень вероятности повышения банком процентных ставок в одностороннем порядке по действующим кредитным договорам; степень вероятности истребования банком всей суммы кредита до окончания срока действия кредитного договора; конфиденциальность информации о состоянии ссудного счета клиента; конфиденциальность информации, предоставленной клиентом для рассмотрения кредитной заявки; финансовая устойчивость банка и вероятность его банкротства.

Потребность в удобстве: обслуживание клиента (консультирование, выезды на предприятия, в автосалоны, возможность подачи заявки по телефону, Интернет); территориальное расположение банка (то есть наличие широкой сети филиалов); возможность выбора способа получения денег (наличными или в безналичной форме, одновременно или частями в течении определенного срока); возможность оперативного получения информации о состоянии своего ссудного счета; возможность выбора способа погашения кредита (дифференцированный или аннуитетный, наличными или безналично); возможность получения полного спектра банковских услуг при обращении в банк; наличие возможности получения дополнительных услуг (например, страхование автомобиля, приобретенного в кредит, оценка имущества, передаваемого в залог); сроки рассмотрения заявки; минимальное количество предоставляемых в банк документов.

Потребность в имидже: наличие у банка большой клиентской базы; лидирующие позиции банка на российском рынке; наличие у банка стратегических крупных партнеров; обслуживание в данном банке знаменитостей или видных государственных деятелей; обслуживание в данном банке предприятия-работодателя; наличие специальных выгодных условий для постоянных клиентов; наличие в банке отдельных офисов для VIP-клиентов.

Наиболее эффективным способом создания услуги качественной, с точки зрения удовлетворения потребностей клиента, является изначальная ее ориентация на определенную

целевую группу потребителей. Так как создание услуги отвечающей всем потребностям сразу практически невозможно, и даже в теории экономически не эффективно.

За последние годы среди российских экономистов сложилось единодушное мнение, что рынок розничного кредитования в стране находится в кризисе. Это мнение сложилось на основе несложных наблюдений. Первое состоит в том, что быстрое увеличение величины розничного кредитования являлось предметом спора между министром экономического развития и главой Центробанка в части увеличения рисков для экономики страны. Второе это то, что Центральный банк предпринял ряд мер для того, чтобы сдержать рост розничного кредитования: были повышены рискованные надбавки сначала с сентября 2018 года, затем в марте 2019 года. Тем не менее, этим мерам не удалось удержать рынок розничного кредитования, несмотря на их усиление двумя повышениями ключевой ставки – в сентябре и в декабре 2018 года. Темп роста розничного кредитования достиг пика в 2019 году, что может привести к возможному ухудшению качества кредитования в будущем.

Показатель закредитованности населения указывает на рост рисков. Вызывает опасение и то, что если взять в качестве ориентира ситуацию с розничным кредитованием 2014 года, можно прийти к негативным выводам.

Портфель как неипотечного, так и ипотечного розничного кредитования на настоящий момент выше уровня 2014 года. Отношение неипотечных кредитов к средней заработной плате на душу населения страны к концу 2019 года составило 145%, и приблизилось к уровню 2013-2014 года 160-170%. Объем долговой нагрузки населения, который в 2014 году составлял 4,1% от совокупных доходов домашних хозяйств, составил 4,0% к концу 2019 года, что также свидетельствует о накоплении рисков.

За кредитным циклом 2019 года, в отличие от 2013-2014 годов не следует значительный прирост доходов и риск роста ставок является незначительным. Тем не менее, сходство цифр совсем не обязательно должно привести к повторению кризисного сценария. Первое значительное отличие состоит в том, что рост кредитования в 2013-2014 году произошел на фоне быстрого роста реальных располагаемых доходов населения, который составил 3% в год в 2010-2014 годах, снижение розничного кредитования произошло в момент падения реальных располагаемых доходов в 2014 году в связи с ухудшением платежеспособности населения.

Ужесточение розничных кредитов может нейтрализовать положительный эффект от финансирования национальных проектов на рост экономики. Так как относительно высокая стоимость обслуживания долга все же требует контроля за темпами роста кредитного рынка, складывается впечатление, что торможение кредитного роста остается важным приоритетом для Центробанка. В то же время, продолжающийся рост розничного кредитования сейчас является главным фактором, который поддерживает рост экономики.

Литература

1. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1-ФЗ (ред. от 05.05.2014) [Электронный ресурс]// Сайт компании «Консультант Плюс». //URL: <http://www.consultant.ru/online>, свободный. – Загл. с экрана (дата обращения 10.04.2020)
2. Кривокубова, М. А. Особенности оценки качества в сфере банковских услуг / М. А. Кривокубова // Стратегические ориентиры развития экономических систем в современных условиях : межвузов. сб. ст. / под общ. ред. Н. А. Дубровиной. – Самара: Издательство «Самарский университет», 2013. – Вып. 1 – С. 137-145.
3. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://www.cbr.ru> (дата обращения 09.04.2020)
4. Финансовый портал Финам.ру [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://www.finam.ru/> (дата обращения 09.04.2020)

Завалова Ю.Д.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент И.В. Терентьева
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: zavalova.iu@yandex.ru*

Система потребительского кредитования в коммерческом банке

Одной из важнейших категорий экономической науки является кредит, который играет особое место, как в хозяйственном обороте, так и в национальной и мировой экономике. Отношения, которые основаны на кредите уже давно выступают значительным явлением в жизни человеческого общества в целом. Они могут проявляться в различных видах, начиная с житейско-бытового уровня до международного уровня.

Слово «кредит» происходит от латинского «creditum» - ссуда, долг или «credere» - верить. Термин «кредит» появился в России лишь в 19 веке в рамках реформы Столыпина П.А.

Распространенным видом кредита в современных условиях является потребительский кредит. В России в последнее время он стал наиболее востребованным и популярным у населения [3].

Субъектами банковского потребительского кредита являются: физические лица – заемщики; специализированные кредитные организации (коммерческие банки); юридические лица (специальные учреждения потребительского кредита, магазины, сберкассы и другие предприятия).

Основными отличительными чертами потребительского кредита являются: принцип срочности; принцип возвратности; принцип обеспеченности; принцип платности; принцип дифференцированности.

Ключевое значение потребительского кредита заключается в том, что банк либо предоставляет человеку возможность покупки чего-либо с рассрочкой платежа, оплачивая за заемщика стоимость покупки, либо дает ссуду для одномоментного приобретения нужной вещи. В обоих случаях тот, кто воспользовался кредитом, должен будет возмещать деньги банку с процентами, причем немалыми. Кроме процентов по кредиту банки обычно взимают дополнительные комиссии и сборы [1].

Таким образом, кредит является неотъемлемой частью успешного развития экономики, так как разнообразие видов кредита позволяет удовлетворить почти все потребности клиентов.

Кредитование в частности действует в рамках действующего в нашей стране законодательства и регламентируется различными нормативно-правовыми документами.

Потребительское кредитование имеет следующую правовую основу: Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ (ред. от 14.06.2012); Федеральный закон РФ от 02.12.90. г. №395 - 1 (ред. от 14.03.2013) «О Банках и банковской деятельности»; Федерального закона от 21.12.2013 N 353-ФЗ (ред. от 02.08.2019) "О потребительском кредите (займе)"; Федеральный закон от 23.12.2003 N 177-ФЗ (ред. от 28.11.2018) "О страховании вкладов в банках Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019); Федеральный закон от 16.07.1998 N 102-ФЗ (ред. от 31.12.2017) Об ипотеке (залоге недвижимости); Федеральный закон от 30.12.2004 N 218-ФЗ (ред. от 01.05.2019) "О кредитных историях" (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.10.2019) [2].

Основным документом, регулирующим отношения в области кредитования, является «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 №14-ФЗ (ред. от 14.06.2012). В частности данному вопросу посвящена глава 42 ГК РФ. В соответствии с ГК РФ, при осуществлении операций по кредитованию необходимо заключить кредитный договор. Кредитный договор должен быть заключен в письменной форме. Несоблюдение письменной формы влечет недействительность кредитного договора. По кредитному договору банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуются предоставить денежные средства (кредит)

заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты за нее [5].

В последнее время рынок потребительского кредитования достиг значительных объемов, а также продолжает динамично развиваться и расти. Потребительское кредитование является одной из наиболее доступных и востребованных форм кредитования населения, которые имеют потребность в приобретении тех или иных товаров и услуг.

После анализа рейтинга десятка лидеров банков по потребительскому кредитованию физических лиц, присвоенные отечественными и международными рейтинговыми агентствами банкам РФ за 2016 – 2018 г. сделан вывод, что за период 2016-2018 г. наибольшее количество потребительских кредитов выдал Сбербанк. За период 2016 – 2017г. изменения произошли на 588 993 764 тыс. руб.(13,56%), а за период 2017-2018г. на 1 245 604 091 тыс. руб. (25,26%).

В 2018г. ВТБ банк значительно увеличивает количество выдач потребительского кредита по сравнению с 2017 г. на 2 317 238 583 тыс. руб. (876,86%).

Наименьшее значение по выдачам осуществляет банк Дельтакредит в 2017 г по сравнению с 2016г. выросло на 21 039 856 тыс. руб.(17,74%), а в 2018 г. по сравнению с 2017 г. на 25 195 353 тыс. руб. (18,05%).

После анализа объема потребительских кредитов и темпа прироста в Российской Федерации за 2016 – 2018г. по данным Банка России сделан вывод, что объем выданных потребительских кредитов и темп прироста в России с каждым годом увеличивается. За период 2016 – 2017 г. объем потребительских кредитов вырос на 175 млрд. руб., а за период 2017 – 2018 г. увеличился на 956 млрд. руб.

Средняя доля просроченной задолженности за период 2016 – 2018 г. снизилась на 2,1%. Показатель средняя COR в 2017 г. по сравнению с 2016 г. снизился на 0,8%, а в 2018 г. по сравнению с 2017 г. вырос на 0,3 %, однако показателя 2016 года еще не достигло. Несмотря на увеличение объемов кредитования и снижение доли просроченной задолженности, стоимость риска (COR) увеличивается. Это значит, что растет доля создаваемых банками резервов под кредитные риски в совокупном кредитном портфеле. Рост COR также свидетельствует о том, что увеличивается количество дефолтов среди новых выдач.

Кредит наличными пользуется большей популярностью. Наличными можно получить в кредит большую сумму под более низкие ставки. За период 2016 – 2018 г. данный показатель вырос на 3%. Наименьшую долю в структуре потребительского кредитования занимает POS-кредитование. В 2017 г. по сравнению с 2016 г. показатель снизился на 1%, а в 2018 г. по сравнению с 2017 . остался неизменным. Показатель кредитные карты в период 2016 – 2017 г. остается неизменным, а в 2018 г. снизился на 2% [4].

Средняя стоимость фондирования за период 2016 – 2018 г. снизилась на 4%. Показатель средней доходности кредитов за период 2016 – 2018 г. снизился на 2%. Из этого можно сделать вывод, что кредиты становятся менее доходными.

В связи с этим можно с уверенностью говорить о необходимости дальнейшего совершенствования потребительского кредитования.

Литература

1. Алпатов Г.Е. Деньги, кредит, банки: учебник/ Г.Е. Алпатов, Ю.В. Базулин и др. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2012. – 624с.
2. Балабин А. А. Российская банковская система // ЭКО. Экономика и организация промышленного производства. - 2014. - № 2. - С. 117- 141
3. Основы банковского дела: учеб. пособие для сред. проф. образования/ под ред. проф. Ю.И. Коробова. – М.: Магистр, 2011. – 446с.
4. Информационный портал Banki.ru [Электронный ресурс] / Рейтинги коммерческих банков России., – Информационное агентство «Банки.ру». – Режим доступа: <http://www.banki.ru/banks/ratings>
5. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»
6. О банках и банковской деятельности: ФЗ от 02.12.1990 г. №395-1 (ред. от 03.12.2012 г.)
7. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): ФЗ от 10.07.2002 г. №86-ФЗ (ред. от 03.12.2012 г.)

Кондрашина Д.С.
Научный руководитель: ст. преподаватель И.В. Магера
 Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
 учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
 имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
 602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
 E-mail: kondrashina_dina@mail.ru

Проблемы оценки кредитоспособности заемщика-физического лица в коммерческом банке

Рынок потребительского кредитования в Российской Федерации в последние годы растет благодаря расширению продуктовой линейки банков, снижению процентных ставок и упрощению процедуры выдачи кредитов. К сожалению, это ведет к росту риска невозврата кредитов и займов.

Снижение риска при проведении кредитных операций может быть достигнуто путем систематического изучения кредитоспособности клиентов банка, что в свою очередь представляет собой возможность осуществлять процесс кредитования с учетом границ использования кредита. Процесс совершенствования работы кредитного механизма свидетельствует о необходимости применения экономических методов управления кредитом, ориентированных на осуществление кредитования в заданных финансовых пределах. Это даст возможность обнаружить необоснованные кредитные вложения, обеспечить своевременный и полный возврат ссуд, уменьшить риск неоплаты.

Объектом исследования в работе выступил коммерческий банк ПАО «Восточный экспресс банк». В рамках стратегии развития, банк продолжил переход на модель мультирегионального розничного банка с широкой продуктовой линейкой и набором услуг. За 2018 год количество выданных Банком POS-кредитов физическим лицам выросло на 73% по сравнению с предыдущим годом. Также банк запустил кредитную карту с возможностью выбора категорий Cash-back, развивал кредитные продукты под залог недвижимости.

Результаты кредитования физических лиц в разрезе целей кредитования представим в таблице 1.

Таблица 1 – Структура кредитного портфеля ПАО «Восточный экспресс банк»

Цель кредитования	На 01.01.2017 г.		На 01.01.2018 г.		На 01.01.2019 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
На потребительские цели	110924322	96,21	116008989	95,00	109155513	94,61
Ипотечные кредиты	3846596	3,34	4798156	3,93	5013509	4,35
Автокредиты	519494	0,45	1303618	1,07	1199680	1,04
Итого	115290412	100,00	122110763	100,00	115368702	100,00

Проанализировав структуру ссуд, предоставленных физическим лицам, в разрезе целей кредитования, можно сделать вывод, что большинство кредитов выдано на потребительские цели – более 90%. На втором месте находятся ипотечные кредиты. Наименьшей популярностью среди населения пользуются автокредиты.

Таблица 2 – Анализ качества кредитного портфеля физических лиц

Показатель	На 01.01. 2017 г.	На 01.01. 2018 г.	На 01.01. 2019 г.	Изменение	
Коэффициент «агрессивности осторожности» кредитной политики, %	-	81,65	53,35	54,90	-26,75
Доходность кредитного портфеля, %	-	27,12	27,83	27,83	0,72
Чистая доходность кредитного портфеля, %	-	14,88	15,57	15,57	0,69
Коэффициент эффективности кредитных операций, %	-	1,47	1,76	1,76	0,29

Коэффициент «агрессивности-осторожности» кредитной политики банка относительно физических лиц выше 70% лишь в 2016 году, что говорит о том, что ПАО КБ «Восточный» проводил агрессивную политику кредитования физических лиц, а в 2017-2018 гг. проводит осторожную кредитную политику по отношению к физическим лицам.

Коэффициент доходность кредитного портфеля по физическим лицам показывает, что банк получает доход в размере 27,12 коп. в 2017 году и 27,83 коп. в 2018 году.

Коэффициент чистой доходности кредитного портфеля по физическим лицам показывает, что банк получает доход в размере 14,88 коп. в 2017 году и 15,57 коп. в 2018 году.

Рентабельность кредитных операций с физическими лицами показывает, что на 1 рубль кредитных вложений банк получает доход в размере 1,47 коп. в 2017 году и 1,76 коп. в 2018 году.

Анализ существующей методики оценки кредитоспособности заемщика-физического лица в банке ПАО «Восточный экспресс банк» показал, что на данный момент в банке используется методика, которая основана на определении максимальной суммы кредитования. Она основана на среднемесечном доходе клиента за последние 6 месяцев. При этом не определяется риск невозврата кредита относительно каждого потенциального заемщика.

Поэтому, для совершенствования методик оценки кредитоспособности физических лиц банку рекомендуется использование методик, которые учитывают не только доходы, но и другие немаловажные факторы, влияющие на возвратность кредита. Например, возраст, пол, профессия, семейное положение, количество иждивенцев, образование, стаж и т.д.

Это поможет снизить риски невыплаты кредитов физическими лицами ПАО КБ «Восточный».

Литература

1. Палий Н.И. Современное состояние рынка потребительского кредитования в России // RUSSIAN ECONOMIC BULLETIN. — 2018 г. — №1. — С. 4-9.
2. Официальный сайт коммерческого банка «Восточный экспресс банк». URL: <https://www.vostbank.ru/> (дата обращения: 17.12.2019 г.)
3. Годовой отчет ПАО «Восточный экспресс банк» за 2018 год. URL: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=1224&type=2> (дата обращения: 25.12.2019)

Максимова В.А.

*Научный руководитель: декан, к.э.н, доцент каф. менеджмента Родионова Е.В.
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: ler1996a@yandex.ru*

Оптимизация бизнес процессов банка на примере ООО «ХКФ Банк»

В сегодняшней экономике, обладающей наиболее высокой степенью турбулентности, банковским и кредитным организациям нужны новые методы и приемы, способные оказывать им помощь, чтобы стать более эффективными.

Коммерческим банковским и кредитным организациям в условиях глобализации конкуренции необходимы механизмы, которые способны упростить процедуры работы. Оптимизация процессов бизнеса – тот самый метод, способный в высокой степени упростить главные банковские процедуры. В данной связи сами бизнес-процессы становятся механизмом неизменного улучшения стандартов работы и являются для увеличения значения главных (измеряемых) параметров, таких как эффективность, эффективность и адаптивность. [1,с.232]

Функционально-стоимостной анализ (ФСА) выступает одним из очень эффективных методов увеличения результативности процессов бизнеса хозяйственного банка, позволяющий определить возможности для повышения качества и эффективности, измерить эффективность существующего бизнес-процесса, а также определить стоимость выходных продуктов и услуг.

Рассмотрим оптимизацию бизнес процесса на примере внедрения системы автоматизированного принятия решений по кредитной заявке ООО «ХКФ Банк».

Один из потенциальных путей для достижения таких целей - оптимизация процесса рассмотрения кредитной заявки, так как именно на этом этапе банк принимает решение о выдаче займа. Основными и главными свойствами бизнес процесса являются: правильность принятого решения и время рассмотрения заявки. Чем точнее и правильнее будет принято решение по заявке, тем ниже будет риск невозвращения кредита и займа, и, чем ниже станет время рассмотрения заявки, тем больше менеджер сможет обслужить контрагентов.

На данном этапе механизм рассмотрения кредитной заявки осуществляется в «ручном» режиме, то есть без средств автоматизации. Все это приводит к тому, что в основном среднее время для рассмотрения заявки достигает три рабочих дня, и более подвержены фактору кредитного риска, который связан с ошибкой работников, станут такие важные стадии как, анализ рискованных норм, позволяющих определить неплатежеспособных и неблагополучных контрагентов, и анализ кредитной истории заемщика.

Для решения таких недостатков и оптимизационных задач, связанных с ручной обработкой кредитных заявок, расходятся организации автоматизированного принятия решений (СПР).

В настоящее время необходимо иметь представление об ориентировочной стоимости мероприятий по внедрению систем автоматизированного принятия решений для достижения организацией наибольшей прибыли.

В таблице 1 представлены фактические временные затраты по процессу обработки заявки на кредит.

Таблица 1- Фактические временные затраты по процессу обработки заявки на кредит

Операции	Время обработки	Время подготовки	Время ожидания	Время передачи	Общее время
Представление	0,5	0,8	1,5	0,1	2,9
Проверка платежеспособности	1,5	0,5	0,1	0,25	2,35

Оценка безопасности	1,5	0,3	1,1	0,25	3,15
Разрешение кредитного комитета	0,1	0,5	1,0	-	1,6
Итого:	3,6	2,1	3,7	0,6	10,0

Для устранения недостатков неэффективности бизнес процессов предложены следующие пути их решения:

- строгое разграничение зон ответственности;
- снижение стоимости работы работников;
- стандартизация эффективных процессов;
- значительное уменьшение времени осуществления процессов;
- сокращение объема бумажной работы;
- сокращение времени принятия решений и др.

Расчет экономических выгод.

На первом этапе и первым шагом является определение механизма для повышения объема обрабатываемых заявок. В будущем банк быстрее увеличит свой кредитный портфель за счет уменьшения высоко-рисковых возможных заемщиков, автоматизации бизнес-правил, а также по причине уменьшения суммарного времени, которое необходимо для утверждения кредитов. Таким образом, банк увеличивает объем выдаваемых кредитов. До использования организации банк имел портфель кредитов в 270968 млн рублей, растущих на 8% в год.

Чтобы оценить рост объема выдаваемых кредитов в следствии фиксированного темпа роста воспользуемся следующей формулой:

$$V_i = V_0 \cdot (1 + g)^{i-1}, \quad (1)$$

где:

V_i – портфель кредитов на i -ый год, руб;

V_0 – портфель розничных кредитов на начало рассматриваемого периода, руб;

g – фиксированный рыночный темп роста.

Следующий этап расчет увеличения кредитного портфеля ввиду использования СПР (системы автоматизированного принятия решений), осуществляется по следующей формуле:

$$\Delta V_i^{rtdm} = V_i \cdot g_{rtdm}, \quad (2)$$

где:

ΔV_i^{rtdm} – увеличение кредитного портфеля за счет использования СПР на i -ый год, руб;

V_i – портфель кредитов на i -ый год, руб;

g_{rtdm} – процент увеличения объема выдаваемых кредитов за счет внедрения СПР.

Последний из этапов – определение прибыли за счет увеличения кредитного портфеля. Осуществляется следующим образом:

$$\Pi_i = p \cdot \Delta V_i^{rtdm}, \quad (3)$$

где:

Π_i – прибыль за счет увеличения кредитного портфеля на i -ый год, руб;

p – уровень прибыльности кредитного портфеля, %;

ΔV_i^{rtdm} – увеличение кредитного портфеля за счет использования СПР, руб.

При использовании вышеперечисленных формул получаем, что фиксированный рыночный 8% ($q = 8$) темп роста розничного кредитования плюс рост, обеспечиваемый за счет использования системы СПР.

Результаты расчетов приведены в таблице 2.

Таким образом, при использовании в течении двух лет получаем увеличение кредитного портфеля банка с 270968 млн. руб. до 292645 млн.руб. на 21677 млн рублей, рост доходов обеспечивает увеличение прибыли более чем на 785 млн рублей.

Таблица 2- Расчет прибыли за счет увеличения количества выдаваемых кредитов

Показатель	Параметр	2019	2020
Кредитный портфель	V_i	270968	292645
Увеличение кредитного портфеля за счет использования СПР	ΔV_i^{rtdm}	6774	7316
Прибыль за счет увеличения кредитного портфеля	Π_i	9819	10604

Таким образом, при оптимизации бизнес процессов важна неэффективность деятельности отдельного подразделения в рамках бизнес-процесса, а общий результат и эффективное взаимодействие подразделений.

Литература

1. Моделирование бизнес-процессов. Долганова О.И., Виноградова Е.В., Лобанова А.М. Учебник и практикум. Изд. Люберц: Эрайт, 2016 – 289с.
2. Официальный сайт справочно-правовой системы – <https://www.consultant.ru>
3. Информационный портал Банки.ру – <https://www.banki.ru>

Полежаева Ю.М., Зубкова О.А.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.В.Майорова
 Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
 учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
 имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
 602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
 E-mail: zemtsova.yulyashcka@yandex.ru, lesia-1997@mail.ru

Деятельность Банка России по финансовому оздоровлению коммерческих банков

Деятельность организаций, работающих с привлеченными средствами всегда связана с риском их утраты, с невозвратом вложенных средств, например, выданных в качестве кредитов. Поэтому со стороны государства деятельность таких организаций достаточно жестко регулируется, она должна отвечать определенным требованиям.

В рамках снижения рисков для клиентов банков регулирующий орган (ЦБР), в первую очередь, осуществляет деятельность по уменьшению вероятности банкротства коммерческих банков. Инструментами регулирования данных рисков являются требования по соблюдению обязательных нормативов, поддержание ликвидности, ограничения по принятию связанных с собственниками кредитных рисков и т.д.

Обзор состояния банковской сферы за период 01.01.2017 - 01.01.2019 гг. свидетельствует о снижении количества зарегистрированных кредитных организаций с 1049 до 975, что связано с отзывом у них лицензий Банком России. Также сократилось количество кредитных организаций с иностранным участием в уставном капитале с 225 до 174. Таким образом, сокращение общего количества кредитных организаций обусловлено, прежде всего, сокращением количества кредитных организаций с иностранным участием в уставном капитале. Но в то же время, устойчивость банковской системы в целом укрепляется (рост зарегистрированного уставного капитала с 1840301 до 2383203 млн. руб.)

Таблица – Количество зарегистрированных кредитных организаций

Показатель	01.01.2017 г.	01.01.2018 г.	01.01.2019 г.
Количество зарегистрированных кредитных организаций	1049	1021	975
Количество кредитных организаций с иностранным участием в уставном капитале	225	199	174
Зарегистрированный уставный капитал действующих кредитных организаций, млн.руб.	1840301	2329409	2383203

Поэтому для дальнейшей стабилизации кредитной системы остается необходимость в ее регулировании, защите от возникновения неспособности выполнения коммерческим банком своих обязательств. В качестве мер по предупреждению банкротства в кредитной сфере могут быть использованы [2]:

- финансовое оздоровление;
- назначение временной администрации по управлению кредитной организацией;
- реорганизация банка;
- меры по предупреждению банкротства.

В России финансовое оздоровление кредитных организаций регламентируется федеральным законодательством, а полномочия по его реализации возложены на Агентство по страхованию вкладов.

Мероприятия, направленные на финансовое оздоровление российских банков, регламентированы федеральными законами «О банках и банковской деятельности» и «О несостоятельности (банкротстве)».

В соответствии со ст.45.2 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» в целях предупреждения возникновения ситуаций, угрожающих

финансовой стабильности Российской Федерации, Банк России разрабатывает меры, направленные на снижение угроз финансовой стабильности Российской Федерации [1].

Статьей 189.14 закона № 127-ФЗ [2] предусмотрены следующие меры по финансовому оздоровлению коммерческих банков:

- оказание финансовой помощи банку его учредителями, участниками и иными лицами;
- изменение структуры активов и пассивов банка;
- приведение в норму размера уставного капитала и собственного капитала банка;
- изменение организационной структуры банка;
- иные меры.

При этом сам план мер по финансовому оздоровлению банка, как следует из Инструкции Банка России № 126-И, должен в обязательном порядке включать [3]:

- оценку финансового состояния коммерческого банка;
- указание на формы и размеры участия учредителей (участников) банка и других лиц в его финансовом оздоровлении;
- меры по сокращению расходов на содержание банка;
- меры по получению банком дополнительных доходов;
- меры по возврату просроченных кредитных требований;
- меры по изменению организационной структуры банка;
- данные о сроках восстановления уровня достаточности собственных средств (капитала) и текущей ликвидности банка.

Изменение механизма финансового оздоровления банков произошло в 2016 году в связи с негативными изменениями в финансовой сфере, начиная с 2014 года. Процедуру санирования ЦБР стал дополнять докапитализацией. Это связано с необходимостью поддерживать, в первую очередь, крупные кредитные организации, так как они, в основном, работают с бюджетными средствами, замораживание которых может негативно отразиться на экономике страны в целом. Финансирование санации производится из средств Фонда консолидации банковского сектора, который формируется из денежных средств ЦБ РФ. Управление имуществом банка и выполнение мер по его оздоровлению возьмет на себя учреждаемая Центробанком управляющая компания.

Реализация такого механизма финансового оздоровления банков позволила снизить расходы государства.

Литература

1. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 №86-ФЗ
2. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 №127-ФЗ
3. Инструкция Банка России от 11.11.2005 N 126-И «О порядке регулирования отношений, связанных с осуществлением мер по предупреждению несостоятельности (банкротства) кредитных организаций»

Селивоненко М.Н.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент И.В. Терентьева
Муromский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: smaria2505@gmail.com*

Совершенствование системы кредитования предприятий АПК (на примере АО «Россельхозбанк»)

Агропромышленный комплекс является одним из важнейших секторов экономики государства. Он производит необходимую человеку продукцию: основные продукты питания, также сырьевые материалы для выработки предметов использования.

Значимость проблемы исследования определяется необходимостью совершенствования кредитования как фактора обеспечения воспроизводства в аграрном хозяйстве. В настоящее время необходимость в кредитных ресурсах в аграрном хозяйстве проявляется в необходимости развития специальной системы, соответствующей требованиям и условиям современной рыночной экономики.

Сельскохозяйственный кредит – данная особая форма кредитных отношений в экономике, характеризующаяся предоставлением денежных средств различным категориям агропромышленных производителей банками, а также небанковскими институтами в основной и оборотный капитал в сочетании с государственным регулированием[3].

В 01.01.2019 г. Россельхозбанк занимал лидирующее место на рынках кредитования (согласно кредитному портфелю) основных подотраслей агропромышленного комплекса. В частности, рыночная доля Банка:

- по сфере «Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях» составила 35,3%;
- по сфере «Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака» – 21,1%;
- по сфере «Производство машин и оборудования для сельского и лесного хозяйства» – 18,9% [5].

В сельском хозяйстве в целом рыночная часть доли составила 29%. При этом Банк занимает главные позиции на рынке кредитования сезонных работ, на 01.01.2019 рыночная доля Банка (согласно выдачам) составила 71,6%.

Основная доля кредитования Банка приходится на заемщиков сферы АПК – в течение 2018 года объём вложений в отрасль увеличился с 1 182,1 миллиардов руб. до 1 213,8 миллиарда руб.

На долю краткосрочных кредитов в 2018 г. пришлось 77,5% всего объема выдач, на долю долгосрочных – соответственно, 22,5%.

Таблица 1- Объем выдачи кредитования, млрд. руб.

	2018 год	2017 год	2016 год	2015 год	2014 год	2013 год
Долгосрочные	263,9	238,6	261,2	174,3	195,6	253,1
Краткосрочные	910,2	867,8	769,6	463,3	258,4	309,8
Итого:	1174,1	1106,4	1030,8	637,6	454	562,9

Наибольший объем занимают краткосрочные кредиты. Объем долгосрочных и краткосрочных кредитов можно увидеть по таблице 1. Можно сделать вывод, что в 2014 году наименьший объем по отношению с другими годами. С 2016 года резкий скачок увеличения кредитования краткосрочного и долгосрочного, по сравнению с 2015 годом. С 2015г. наблюдается положительная тенденция увеличения объемов кредитования АПК.

Для улучшения объемов кредитования агропромышленного комплекса было предложено:

- 1) Направления для совершенствования кредитования АПК.

2) Благодаря активному рынку недвижимости кредитование агропромышленного комплекса становится наиболее важным и актуальным. Становится наиболее значимой разработкой эффективных методик в кредитовании АПК. Для банка необходимо прогнозирование, чтобы в перспективе продумать, а также подкорректировать прибыль и затраты. Была создана прогнозная форма модели кредитования агропромышленного комплекса, которая показала, что в дальнейшем объем будет увеличиваться.

3) Также был предложен новый кредитный продукт. Так как льготный кредит приобрести очень сложно, то был предложен новый продукт. Главными условиями по кредиту будут являться: срок кредита до 1 года; максимальная сумма по кредиту составляет 1000000 рублей; процентная ставка под 14% годовых; платежи по кредиту могут производиться как ежемесячно, так и после реализации животноводческой и птицеводческой продукции, за каждый просроченный месяц к основной процентной ставке добавляется 1% от первоначальной суммы задолженности. В связи с сезонностью у производителя может не быть достаточных средств, и ему намного комфортнее будет выплатить кредит и проценты по нему после реализации продукции.

Требованиями к заемщику являются: отсутствие просроченной задолженности; обеспечением по кредиту является имущество в залог на сумму кредита, наличие фьючерсного договора на реализацию продукции.

4) Кроме того был рассмотрен опыт зарубежных стран. К банковским кредитам прибегают в основном крупные и состоятельные хозяйства. У значительной части хозяйствующих субъектов отсутствует доступ к внешним источникам финансирования. В сложном положении находятся сельхозпроизводители, работающие в худших природно-климатических условиях. Поэтому, изучение опыта зарубежных стран в этом отношении чрезвычайно полезно. Сложившиеся за рубежом системы кредитования сельского хозяйства свидетельствуют о том, что в каждой стране в определенные периоды времени применяются свои подходы к поддержке аграриев.

Литература

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 03.07.2016) «О банках и банковской деятельности»
2. Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства»
3. Боннер, Е. А. Банковское кредитование / Е.А. Боннер. - М.: Городец, 2017. – 160 с.
4. Чалов С.П. Анализ деятельности Россельхозбанка и его участие в кредитовании аграрного сектора экономики // Финансы и кредит. - 2010. - №29. - С. 47-53.
5. Официальный сайт АО «Россельхозбанк» [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.rshb.ru>, свободный.

Царева М.В.
Научный руководитель: к.э.н., доцент А.В. Свистунов
 Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
 учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени
 Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
 602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
 E-mail: vlc125@yandex.ru

Направления увеличения финансовых результатов коммерческого банка (на примере ПАО «Сбербанк России»)

Кредитно-банковская система России сегодня претерпевает серьезные изменения путем адаптации к условиям рынка. Одной из основных проблем становится вопрос финансового анализа кредитных организаций. В связи с этим особую актуальность приобретают проблемы анализа финансовых результатов деятельности коммерческих банков и разработка направлений по их улучшению [1].

Анализ финансовых результатов деятельности кредитных организаций позволяет контролировать соблюдения нормативов пруденциального надзора, которые установлены Центральным банком, а также управлять финансовой устойчивостью с учетом отдельных ее аспектов [2].

Основной целью анализа финансовых результатов кредитных организаций является выявление возможных направлений роста прибыльности банка. При этом стратегия банковского учреждения должна основываться на ряде принципов:

- приобретение капитала как можно дешевле;
- продажа капитала и услуг по рентабельной ставке;
- снижение банковских рисков за счет отбора надежных клиентов и получения гарантий;
- проведение диверсификации операций;
- освоение рынков ссудного капитала [2].

Представим динамику прибыли ПАО «Сбербанк» в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика прибыли банка в 2016-2018 гг. [3]

Наименование показателей	2016	2017	2018	Изменение (2017 к 2016)	Изменение (2018 к 2017)
Прибыль после налогообложения	498 056 954	653 589 923	782 651 154	155 532 969	129 061 231

Наблюдается рост прибыли после налогообложения на 155532969 тыс. руб. и на 129061231 тыс. руб. Это говорит о том, что деятельность ПАО «Сбербанк» эффективна в абсолютном выражении.

Для оценки эффективности финансовых результатов банка в относительном выражении необходимо рассмотреть показатели прибыльности (таблица 2).

Таблица 2 – Прибыльность отдельных операций банка в 2017-2018 гг.

Показатели	2017	2018	Изменение
Прибыльность активов	2,91	3,13	0,21
Прибыльность капитала	21,12	21,85	0,73
Прибыльность операций с иностранной валютой	0,17	0,08	-0,09
Прибыльность операций с ценными бумагами	0,11	0,02	-0,09
Прибыльность основных операций банка	13,50	14,00	0,51
Уровень изменения объемов резервов на возможные потери	-1,03	-0,93	0,10
Уровень влияния переоценки иностранной валюты	-0,06	0,02	0,08

Прибыльность активов банка говорит о том, что на 1 рубль банковских активов приходится 2,91 рубля и 3,13 рубля прибыли соответственно по годам. Прибыльность собственного капитала показывает, что на 1 рубль собственного капитала банка приходится 21,12 рубль и 21,85 рубль чистой прибыли. Прибыльность операций с иностранной валютой говорит о том, что на 1 рубль банковских активов приходится 0,17 рубля и 0,08 рубля чистой прибыли от операций с иностранной валютой. Операции с ценными бумагами приносят 0,11 рубля и 0,02 рубля чистой прибыли. Прибыльность основных операций банка в 2016-2017 годах выше ключевой ставки ЦБ РФ, что говорит об эффективности основных операций банка. Уровень изменения объемов резервов на возможные потери в 2017 году увеличился на 0,1%. Уровень влияния переоценки иностранной валюты вырос на 0,08%.

Проведенный анализ показал, что в целом деятельность ПАО «Сбербанк России» эффективна, но общая прибыльность активов невысока, а прибыльность операций с иностранными валютами и ценными бумагами низкая. Исходя из этого можно предложить следующие направления совершенствования финансовых результатов деятельности банка:

- расширение спектра предоставляемых банковских продуктов и услуг;
- совершенствование мобильного Интернет-банкинга;
- предоставление услуг клиентам на финансовых рынках.

Для адаптации к современным условиям рынка для ПАО «Сбербанк» предлагается расширить объем онлайн-услуг в приложении «Сбербанк Онлайн».

Современные условия банковского рынка связаны с цифровыми технологиями, с помощью которых можно расширить сферу банковской деятельности и освоить пока ещё недостаточно заполненные другими банками-конкурентами ниши.

Предлагается включение в состав онлайн-услуг блокировку/перевыпуск карты, закрытие счета карты, открытие счета карты, оформление длительных поручений, выписки с реквизитами, досрочное погашение кредитов, блиц переводы на удаленное обслуживание.

Таблица 3 – Расчет экономического эффекта от мероприятия

Наименование показателя	Значение
Затраты на реализацию проекта	
1 Расходы на оплату труда рабочей группы	120 000
2 Затраты на Веб-интерфейс, которые не амортизируются	960 000
3 Амортизация затрат на разработки, которые были признаны активами	30 666,67
4 Затраты на сопровождение системы и страховые взносы	130 000
Итого затраты на реализацию проекта	1 240 566,67
Финансовые выгоды от реализации проекта (дополнительный доход/сокращение затрат)	
5 Экономия затрат на заработной плате работников	7 515 950,40
Величина экономии с учетом затрат на реализацию проекта	6 275 383,74
6 Дополнительный доход	1 209 894
Итого финансовые выгоды от реализации проекта	7 485 277,74

Внедрение дополнительных функций в системе «Сбербанк Онлайн» позволит не только сэкономить на заработной плате высвобожденных сотрудников, но и разместить высвобожденные средства в выдачу потребительских кредитов, за счет чего банк сможет увеличить годовую прибыль на 7 485 277,74 рублей.

Также для ПАО «Сбербанк» предлагается создание мобильного приложения «СберБрокер», с помощью которого клиенты банка смогут участвовать в торгах на фондовой бирже. Например, кредитные организации «Альфа банк», «Тинькофф» и другие уже создали мобильные приложения для участия клиентов в торгах на фондовой бирже.

ПАО «Сбербанк» необходимо ориентироваться на услуги, рассчитанные на самостоятельную торговлю клиентов.

Объем единовременных капитальных вложений составит 2980 тыс. руб. В эту сумму должны быть включены затраты на разработку мобильного приложения, приобретение сервера

и специального программного обеспечения, создание рекламного ролика для телевидения и запись рекламных заставок на радио.

В состав ежемесячных затрат войдут затраты на рекламу, заработную плату маркетологов и программистов, отчисления на социальные нужды.

Таблица 4 – Расчет экономического эффекта от мероприятия

Показатель	Значение	Оценка эффективности проекта
Единовременные затраты	2980 тыс. руб.	-
Ежемесячные затраты	2159 тыс. руб.	-
Ставка дисконтирования	6,5 %	-
Чистый дисконтированный доход по проекту	4983,89 тыс. руб.	>0, значит, проект эффективен
Индекс рентабельности	2,67	>1, значит, проект эффективен
Внутренняя норма доходности	14,54 %	> 6,5 %, значит, проект эффективен
Дисконтированный срок окупаемости	6,05 мес.	Проект эффективен

Оценка показателей таблицы 4 позволяет сделать заключение об эффективности создания мобильного приложения «СберБрокер» с увеличением доходов и прибыльности кредитной организации.

Таким образом, увеличение финансовых результатов коммерческих банков может происходить не только за счет расширения спектра предоставляемых кредитов, но и путем снижения затрат банка за счет расширения предоставляемых услуг в мобильном приложении «Сбербанк Онлайн», а также разработки мобильного приложения «СберБрокер».

Литература

1. Батракова Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: учебник / Л.Г. Батракова. - 4-е изд., перераб. - М.: Логос, 2013. - 368 с.
2. Жарковская Е.П. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка: учебник / Е. П. Жарковская. — М.: Омега-Л, 2012. - 325 с.
3. Аудиторское заключение о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2018 год [Электронный ресурс] – URL: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=3043&type=3> (дата обращения: 05.11.2019).

Чижова Н.В.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент В.В. Федина
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: chizhova.nadya2016@ yandex.ru*

Анализ рынка банковских депозитов в России

На рынке банковских депозитов в России за последние несколько лет наблюдались разнонаправленные тенденции развития, которые объясняются происходящими процессами в экономике и объективными внутренними причинами. Но эти обстоятельства не помешали развиваться российскому рынку депозитов как в количественном, так и в качественном выражении. Это выразилось в расширении спектра предоставляемых видов вкладов как для населения, так и для предприятий, а также во внедрении новых высокотехнологичных дистанционных видов обслуживания.

Рассмотрим структуру и динамику объема депозитов в таблице 1 [3].

Таблица 1 – Структура и динамика депозитов, привлеченных российскими банками в 2016-2018 гг.

Показатель	2016 год		2017 год		2018 год		Темп прироста, %	
	Млн. руб.	Доля, %	Млн. руб.	Доля, %	Млн. руб.	Доля, %	2017/2016	2018/2017
Средства клиентов всего, из них:	51590201	100	50113510	100	53117274	100	97,1	106,0
- в рублях	31286296	60,6	34120946	68,1	38921959	73,3	109,1	114,1
- в иностранной валюте	20303905	39,4	15992564	31,9	14195315	26,7	78,8	88,8
Депозиты физических лиц всего, из них:	23259465	45,1	24303424	48,5	26092571	49,1	104,5	107,4
- в рублях	16347070	31,7	18471993	36,9	20640786	38,9	113,0	111,7
- в иностранной валюте	6912395	13,4	5831431	11,6	5451785	10,3	84,4	93,5

Исходя из таблицы 1, можно сделать следующие выводы:

- средства клиентов в банках России в 2017 году снизились на 2,9%, а в 2018 году выросли на 6,0%;
- при этом наблюдается рост средств, привлеченных в рублях (на 9,1% в 2017 году и на 14,1% в 2018 году), но наблюдается снижение средств, привлеченных в иностранной валюте (на 21,2% в 2017 году и на 11,2% в 2018 году);
- депозиты физических лиц в динамике выросли (на 4,5% в 2017 году и на 7,4% в 2018 году);
- при этом наблюдается рост депозитов в российской валюте (на 13,0% в 2017 году и на 11,7% в 2018 году) и снижение депозитов в иностранной валюте (на 15,6% в 2017 году и на 6,5% в 2018 году).

Немаловажным фактором развития рынка банковских вкладов России является уровень предлагаемых процентных ставок. Рассмотрим динамику средневзвешенных процентных ставок банков по депозитам физических лиц в таблице 4 [4].

Таблица 2 – Динамика средневзвешенных процентных ставок банков по депозитам физических лиц в рублях

Период	Срок размещения вкладов (кроме «до востребования»)		
	До 30 дней	До 1 года	Свыше 1 года
Январь 2016	8,85	8,53	9,41
Январь 2017	7,14	6,77	7,84
Январь 2018	7,0	6,6	7,4
Январь 2019	4,99	6,1	6,91

Как видно по данным таблицы 2, что в январе 2017 по отношению к аналогичной дате 2016 года, в целом произошел спад средневзвешенных процентных ставок по вкладам физических лиц в рублях. В январе 2018 года произошло дальнейшее снижение процентных ставок. Так по депозитам до 30 дней средневзвешенная процентная ставка сократилась с 7,14% до 7,0%.

По депозитам до 1 года средневзвешенная процентная ставка сократилась с 6,77% до 6,60%, свыше 1 года – с 7,84% до 7,4%. При этом в течение 2018 года средневзвешенные процентные ставки продолжали падать. Снижение процентных ставок по рублевым вкладам населения привело к замедлению темпов роста вкладов населения.

В январе 2019 года ставки по депозитам снизились, причем значительно: по вкладам до 30 дней до уровня 4,99%, до 1 года до уровня 6,1%, по вкладам свыше 1 года до уровня 6,91%.

Таким образом, проведенный анализ показал, что позитивной тенденцией за последние несколько лет на рынке депозитов России стал прирост сбережений домашних хозяйств, который свидетельствует о сохранении доверия населения к банкам. Но, стоит отметить, что было выявлено снижение средневзвешенных процентных ставок банков по депозитам физических лиц в рублях. В сумме с тем, что с 25.10.2019 года стала составлять 6,50% (т.е. произошло снижение с уровня в 7,0%), то скорее всего будет наблюдаться дальнейшее снижение процентных ставок по вкладам.

В заключении следует отметить, что для привлечения клиентов, повышения качества обслуживания и удобства вкладчиков, банкам нужно более активно развивать дистанционное обслуживание, в том числе мобильный банкинг. Также для повышения интереса к депозитным продуктам необходимо совершенствовать сберегательные вклады для граждан и депозитные услуги для корпоративных клиентов, развивать пакетные предложения, а также делать ставку на новые продукты, в том числе на накопительные счета.

Литература

1. Палатова Е.Ю. Тенденции развития рынка вкладов России [Электронный ресурс] // Современные научные исследования и инновации. 2017. № 3. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2017/03/80021> (дата обращения: 18.11.2019).
2. Прокофьев И.А., Борисов А.Н. Развитие рынка депозитов физических лиц в современной России [Электронный ресурс] // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2017. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-rynka-depozitov-fizicheskikh-lits-vsovremennoy-rossii> (дата обращения 18.11.2019).
3. Итоги работы банковского сектора в 2018 году и перспективы на будущее. [Электронный ресурс] // Официальный сайт агентства «РИА Рейтинг». URL: <http://www.riarating.ru/banks/20181228/630115664.html> (дата обращения 12.11.2019).
4. Бюллетень банковской статистики Банка России за 2016-2018 гг. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения 18.11.2019).
5. Что ждет вкладчиков в 2019 году. [Электронный ресурс] // Официальный сайт агентства «Эксперт РА». URL: https://raexpert.ru/researches/publications/vedomosti_jan18/ (дата обращения 12.11.2019).

Юринская М.А.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент А.Е. Панягина**Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»**602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23**E-mail: rita.yurinskaya@mail.ru***Анализ деятельности аудиторской фирмы ООО «Гранд-аудит»**

Под аудиторской деятельностью понимают деятельность аудиторских компаний по осуществлению:

- независимой оценки платежной документации, финансовой отчетности, налоговых деклараций и т.п.;
- иных сопутствующих услуг: консалтинговые услуги, проведение экономического анализа, постановка, восстановление и ведение бухгалтерского учета [1].

Из этого следует, что аудиторские услуги представляют собой услуги по установлению достоверности финансовой информации, который выполняются посредником.

Основной чертой рынка аудиторских услуг является четкое определение вида и содержания основного товара, который един для всех субъектов [2]. Под этим товаром понимают аудиторскую проверку. Из этого следует, что конкурировать аудиторские фирмы могут лишь по качеству и квалифицированности проводимых проверок, их стоимости и спектру дополнительных услуг [2].

Объектом исследования выступила аудиторская фирма города Муром – ООО «Гранд-аудит». Компания оказывает услуги по широкому спектру финансово-экономических, правовых и организационных направлений, связанных с развитием и оптимизацией бизнеса.

Анализ динамики количества проверок показал, что их общее число возрастает в рассматриваемом периоде – на 7 ед. в 2017 году и на 17 ед. в 2018 году. При этом анализ структуры проверок по сферам деятельности аудируемых фирм (рисунок 1) показал, что наибольшее число проверок происходило по предприятиям торговли (более 40%), строительства (более 16%) и финансов (более 14%).



Рисунок 1 - Структура проверок по сферам деятельности аудируемых фирм в 2016-18 гг.

Проанализировав общее количество проверок по формам собственности, было выявлено, что наибольший процент проверок проходило на обществах с ограниченной ответственностью, а именно более 70%. На втором месте находятся проверки на акционерных обществах – более 20%.



Рисунок 2 - Структура проверок по предмету аудита в 2016-18 гг.

Анализ структуры проверок по предмету аудита (рисунок 2) показал, что наибольший удельный вес у проверок части бухгалтерской отчетности (более 40%) и бухгалтерской отчетности организаций (более 39%). Наименьший процент имеют проверки любой иной финансовой информации.

Таблица 1 – Структура количества проверок по виду аудита

Вид аудита	2016	2017	2018
Обязательный	87,05	87,88	86,69
Добровольный	12,95	12,12	13,31
Итого	100	100	100

Согласно таблице 1, можно сделать вывод, что в общем количестве проведенных ООО «Гранд-аудит» проверок преобладают проверки обязательного аудита – более 86%.

Таким образом, согласно результатам проведенного анализа ООО «Гранд-аудит» можно порекомендовать следующие направления совершенствования деятельности фирмы: разработка внутрифирменных стандартов оценки предприятий, расширение спектра предоставляемых услуг, снижение затрат фирмы с целью снижения стоимости аудиторской проверки.

Литература

1. Судаков С.В. Регулирование аудиторской деятельности в Российской Федерации // Экономический анализ: теория и практика. 2017. № 16. С. 53-59.
2. Шеремет А.Д. Что делать для решения проблем аудиторской деятельности? // Аудит. — 2016. — № 9. — С. 2–6.
3. Якимова В.А., Радомский С.В. Идентификация и оценка рисков в процессе планирования аудиторской проверки// Международный бухгалтерский учет. - 2017. -№ 2. – С. 19-34