

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)**

**ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ: СПЕЦИФИКА И МЕТОДИКА
ОЦЕНКИ ЗАЕМЩИКА**

2021

ОТЗЫВ

руководителя выпускной квалификационной работы

Тема ВКР «Потребительское кредитование: специфика и методика оценки заемщика».

1 Степень творчества в той мере, в которой допустимо для проведения профессионального финансово-экономического исследования по деятельности промышленного предприятия.

2 Степень самостоятельности владеет навыками самостоятельного получения новых знаний, используя современные образовательные технологии, оригинальность диссертации составляет 74%.

3 Работоспособность, прилежание, ритмичность в процессе написания показала высокий уровень работоспособности, воспринимала и реагировала на все комментарии, внося исправления в свое исследование, работа выполнялась с не некоторым отклонением от заявленного плана.

4 Уровень специальной подготовки студента выполненная работа показала, что Волковой Ю.В. имеет достаточный уровень подготовки по защищаемому направлению подготовки, способна работать с текстами экономического содержания по теме исследования, имеет практический опыт работы в банке, ориентируется в выбранной теме. Работа выполнена на профессиональном уровне, магистрант владеет необходимыми инструментами для раскрытия содержания темы диссертации: провела анализ литературы (раскрыла содержание основные категории, уточнила понятийный аппарат, выявила специфику потребительского кредитования), подробный финансово-экономический анализ деятельности банка, уточнить методику оценки кредитоспособности заемщика для минимизации рисков банка невозвратных кредитов, разработала рекомендации по совершенствованию кредитной политики банка.

5 Возможность использования результатов в реальном секторе экономики Результаты магистерской диссертации, содержащиеся в главе 2 и 3, имеют практическое значение для оптимизации деятельности анализируемого банка, а именно в части выявленной специфики потребительского кредитования банка, уточненной методики оценки заемщиков, разработанных рекомендаций по совершенствованию кредитной политики.

6 Оценка соответствия ВКР требованиям ФГОС

Результаты освоения основной профессиональной образовательной программы, представленные в ВКР	Соответствует	В основном соответствует	Не соответствует
В части общекультурных компетенций	+		
В части общепрофессиональных компетенций	+		
В части профессиональных компетенций	+		
В части дополнительных компетенций (при наличии)	+		

ОБЩЕЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выполненное диссертационное исследование является самостоятельным, законченным трудом, предложенные практические рекомендации выгодно преобразуют диссертационное исследование, работа достойна представления перед ГАК. Автор данной работы, Волкова Юлия Владиславовна, заслуживает присуждения степени магистр по направлению 38.04.08 «Финансы и кредит»

Тема ВКР: ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ: СПЕЦИФИКА И МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЗАЕМЩИКА

1 Актуальность темы:

Актуальность темы заключается в том, что за последнее время отмечается рост потребительского кредитования и возрастающая роль данного сегмента для банка.

2 Оригинальность и глубина проработки разделов ВКР:

Работа состоит из введения, трех глав и заключения. В первой главе рассмотрен потребительский кредит как вид банковского кредита, рассмотрены методы и методики оценки кредитоспособности заемщика – физического лица; проведен анализ ситуации на рынке потребительского кредитования.

Во второй главе дана финансово-экономическая характеристика АО «Альфа-Банк»; рассмотрена специфика потребительского кредитования в АО «Альфа-Банк»; проведен анализ организации потребительского кредитования в АО «Альфа-Банк».

В третьей главе разработаны новые кредитные продукты для физических лиц в АО «Альфа-Банк»; разработаны рекомендации по совершенствованию методики оценки кредитоспособности физических лиц.

3 Общая грамотность и качество оформления записки:

Работа выстроена логически грамотно, с соблюдением правил оформления, с использованием научного стиля.

4 Вопросы и замечания:

Вопросы и замечания отсутствуют. Существенных недостатков в работе не выявлено.

5 Общая оценка работы:

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1 Теоретические основы потребительского банковского кредитования	7
1.1 Потребительский кредит как вид банковского кредита	7
1.2 Методы и методики оценки кредитоспособности заемщика – физического лица	15
1.3. Ситуация на российском рынке потребительского кредитования	29
2 Анализ состояния потребительского кредитования на примере АО «Альфа-Банк»	41
2.1 Финансово-экономическая характеристика АО «Альфа-Банк»	41
2.2. Специфика потребительского кредитования АО «Альфа-Банк»	48
2.3. Анализ организации потребительского кредитования в банке	53
3 Перспективы совершенствования потребительского кредитования в АО «Альфа-Банк»	62
3.1 Разработка новых кредитных продуктов для физических лиц	62
3.2 Совершенствование методики оценки кредитоспособности физических лиц	69
Заключение	77
Список использованных источников	80
Приложение А	87
Приложение Б	89

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы заключается в том, что за последнее время отмечается рост потребительского кредитования и возрастающая ролью данного сегмента для банка. Современное общество невозможно представить без развитой системы банковских продуктов, в частности банковских кредитов. Существенное место в их структуре приходится на кредиты физическим лицам, так называемые потребительские кредиты. От развития данного сегмента зависит потребительский спрос на товары длительного пользования и способность населения удовлетворить свои потребности в данных товарах.

Кредит – весьма важная составляющая развития нынешней рыночной экономики РФ. При нахождении в центре текущего денежно-финансового хозяйства, обслуживании интересов субъектов хозяйствования, кредит опосредствует связь государства, банков, товаропроизводителей и населения.

Рост потребительского кредитования в России стал важным фактором развития банковской системы и экономики в целом. На современном этапе экономического развития важное место в поиске путей выхода России из кризисного состояния занимает дальнейшее совершенствование форм кредита, выработки взвешенных подходов к реализации банковскими учреждениями кредитной политики, формирование продуктивной кредитной системы и эффективное управление ее рисками.

Недостаточная разработанность понятийного аппарата, касающегося потребительского кредитования, проблемы, сложившиеся в банковской практике РФ, связанные с ухудшением качества кредитного портфеля физических лиц, с ростом простроченной задолженности данной категории заемщиков, определили актуальность выбранной темы исследования.

Объектом исследования в работе является деятельность АО «Альфа-Банк» в части разработки кредитной политики и потребительского кредитования.

Предметом исследования являются экономические отношения, возникающие в процессе потребительского кредитования коммерческими банками.

Цель исследования – выявить специфику потребительского кредитования на современном этапе развития экономики и уточнить методику оценки кредитоспособности заемщика для минимизации рисков банка невозвратных кредитов.

Для достижения поставленной цели в работе последовательно решается ряд задач:

- рассмотреть сущность, функции, принципы и критерии классификации кредита физическим лицам;
- провести анализ ситуации на российском рынке потребительского кредитования;
- уточнить методику оценки заемщика при потребительском кредитовании;
- провести анализ экономических и финансовых показателей деятельности АО «Альфа-Банк»;
- исследовать механизм потребительского кредитования в банке АО «Альфа-Банк»;
- выявить специфику потребительского кредитования в банке АО «Альфа-Банк»;
- разработать рекомендации по совершенствованию кредитования и кредитной политики физических лиц в АО «Альфа-Банк».

Теоретической основой выпускной квалификационной работы послужили законодательные акты, а также учебники, учебные пособия и работы ученых по вопросам потребительского кредитования: А. И. Архипов, В.И. Колесников, В.И. Солдаткин, В. Н. Сидорова, В.С. Ляховский, Г.А. Бурая, Г.Н. Белоглазова, Г.М. Кирисюк, Е. П. Жаровская, Е.Ф Жуков, И.В. Ларионова., Л.Г. Батракова, Л. С. Сахарова, Л.П. Кроливецкая, М.Г. Иванова, Н. Н. Медведев, О.В. Попова

О.И., Лаврушин, О. И.Максименко, О. М. Маркова, С.Е. Егоров,
Ю.А. Бабичева., Ю.Б. Рубин, Ю.В. Крупнов, Ю.И. Коробов, П. Роуз.

Информационная база исследования: данные АО «Альфа-Банк».

Методы исследования: анализ, синтез, сравнение, обобщение,
коэффициентный метод.

Новизна исследования заключается:

1. В выявлении специфики потребительского кредитования, которая заключается в том, что данные займы являются нецелевыми. То есть человек, получивший от банка денежную сумму, вправе использовать её для решения любых задач. Тем не менее банк имеет право поинтересоваться целью получения займа при оформлении бумаг на выдачу кредита. Отчёт о потраченных средствах не предоставляется.

2. В уточнении методики оценки кредитоспособности физических лиц за счет модернизации скоринговой системы.

3. В разработке рекомендаций по совершенствованию потребительского кредитования в АО «Альфа-Банк».

Структура выпускной квалификационной работы состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

Во введении определены цели и задачи исследования, предмет и объект исследования.

В первой главе рассмотрен потребительский кредит как вид банковского кредита, рассмотрены методы и методики оценки кредитоспособности заемщика – физического лица; проведен анализ ситуации на рынке потребительского кредитования.

Во второй главе дана финансово-экономическая характеристика АО «Альфа-Банк»; рассмотрена специфика потребительского кредитования в АО «Альфа-Банк»; проведен анализ организации потребительского кредитования в АО «Альфа-Банк».

В третьей главе разработаны новые кредитные продукты для физических лиц в АО «Альфа-Банк»; разработаны рекомендации по совершенствованию методики оценки кредитоспособности физических лиц.

В заключении сформулированы обобщающие выводы по результатам исследования.

Практическая значимость работы заключается в возможности использования материалов исследования в дальнейшем изучении проблематики области кредитования, а также применении результатов исследования в банковском секторе.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

1.1 ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ КАК ВИД БАНКОВСКОГО КРЕДИТА

В области финансово-кредитных отношений существует немало дискуссионных моментов, нет единства мнений и по поводу такой экономической категории, как кредит.

Очевидно, что понятие «кредит» должно изучаться в определенной смысловой последовательности. В латинском языке *creditum* – нечто, переданное другому с уверенностью в возврате. По мнению В.П. Иваницкого и Р.С. Ковтуна, необходимо, руководствуясь методологической целесообразностью, группировать близкие по содержанию определения, которые приводятся ведущими российскими учеными-экономистами [24, с. 92].

Точка зрения А.М. Бабич и Л.Н. Павловой сводится к тому, что кредит есть совокупность экономических отношений, возникающих между кредитором и заемщиком по поводу ссуженной стоимости, движение которой должно обеспечить ее эффективное размещение, использование и возврат [7, с. 102]. В этом определении акцент делается на необходимости обеспечения эффективного размещения, использования и возврата кредита, что указывает на необходимость учета позиций как заемщика, так и кредитора.

Л.И. Сергеев, А.Н. Соколов утверждают, что кредит представляет собой экономические отношения относительно движения ссудного капитала и особенную форму движения денег, включающую мобилизацию свободных денежных средств национального хозяйства и населения и их перераспределение на условиях возвратности, срочности, платности в целях расширенного воспроизводства [69, с. 258]. Из данного определения можно

заклучить, что кредит как экономическая категория отражает определенные общественные отношения, которые являются составной частью производственных отношений и формируются между кредитором и заемщиком в ситуации предоставления и возвратного движения ссуды [24, с. 91].

В.Е. Леонтьев и Н.П. Радковская также связывают кредит с движением ссудного капитала, включающим мобилизацию свободных денежных средств национального хозяйства и населения и их перераспределение на условиях возвратности, срочности, платности в целях расширенного воспроизводства [34, с. 40].

А.Ю. Казак, О.Б. Веретенникова, М.С. Марамыгин и К.В. Ростовцев трактуют кредит как форму движения ссудного капитала (ссуженной стоимости), обеспечивающую трансформацию денежного капитала в ссудный и отражающую отношения между кредитором и заемщиком [21, с. 201]. То есть кредит представляет собой преобразование денежного капитала в ссудный путем выделения субъектов данных отношений и условий, определяющих срочность, платность и возвратность [24, с. 93]. В том же ключе, но более кратко определяют кредит В.К. Сенчагов и А.И. Архипов – как форму движения ссудного капитала, то есть денежного капитала, предоставляемого в ссуду [56, с. 90].

М.В. Романовский, О.В. Врублевская, Б.М. Сабанти, а также Г.Б. Поляк считают, что кредит – это предоставление денег или имущества другому юридическому или физическому лицу в собственность на условиях срочности, возвратности и платности [70, с. 125].

В данном случае подчеркивается не только денежная форма кредита, но и возможность предоставления ссудного капитала в имущественной форме. С законодательной точки зрения затронута значимая юридическая составляющая кредитных отношений: ресурсы, передаваемые кредитором в ссуду заемщику, переходят к последнему в собственность. Вместе с тем, несогласованным моментом остается определение кредита как отношений между юридическими

и физическими лицами, причем участником кредитной сделки может быть как государство, так и его субъект [24, с. 92].

В экономической науке существуют различные подходы к пониманию сущности кредитования физических лиц. Основные существующие точки зрения представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Трактовка понятий «кредитование физических лиц» и «потребительское кредитование» [24, с. 45]

Экономисты	Определение
Л.А. Дробозина, Г.Г. Коробова	Кредитование населения представляет собой процесс предоставления кредита населению на условиях возвратности, платности и срочности
Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая	Кредитование физических лиц представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, определяющих организацию кредитного процесса и его регулирование в соответствии с принципами кредитования и теорией кредитного риска. Потребительский кредит – это форма кредита, которая служит средством удовлетворения потребительских нужд населения
М.С. Марамыгин, Е.Н. Прокофьева, Е.В. Стрельников, З.Л. Гарипова, А.А. Белова, П.А. Тележников	Кредитование физических лиц или розничное кредитование включает в себя потребительское и ипотечное кредитование. Потребительский кредит – это кредит, который привлекается физическими лицами для приобретения потребительских товаров и бытовых услуг в целях их последующего непроизводственного потребления. Кредиты на строительство и приобретение жилья относятся к ипотечным
А.И. Бланк	Потребительский кредит представляет собой розничную продажу товаров индивидуальным покупателям с предоставлением отсрочки платежа на определенную часть их стоимости
А.М. Тавасиев, Т.Ю. Мазурина, В.П. Бычков	Потребительское кредитование, также именуемое розничным, подразумевает выдачу банками или иными кредитными организациями кредитов в денежной форме исключительно физическим лицам на непроизводительные цели
Е.Ф. Жуков, В.А. Боровкова	Потребительский кредит – это потребительская, персональная ссуда или ссуда на приобретение дорогостоящих предметов потребления, улучшение жилищных условий, покупку потребительских товаров длительного пользования, лечение, обучение и др. Потребительские ссуды предоставляются для приобретения как движимого, так и недвижимого имущества

Анализ определений потребительского кредита показал, что существенных различий в трактовке потребительского кредитования у разных авторов не выявлено.

Потребительский кредит – предоставление физическому лицу денежных средств с целью потребления. Лаврушин О.И. считает, что главный

отличительный признак потребительского кредита – целевая форма кредитования физических лиц.

Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)» дает следующее определение. Потребительский кредит – денежные средства, предоставленные кредитором заемщику на основании кредитного договора, в том числе с использованием электронных средств платежа, в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

Потребительский кредит предоставляется банками населению для удовлетворения различных потребительских нужд. С одной стороны, увеличивая платежеспособный спрос населения, кредит позволяет получать материальные блага, товары без предварительного накопления средств. С другой стороны, кредит ускоряет реализацию товарных запасов, услуг и тем самым обеспечивает расширенное воспроизводство в экономике страны.

Организация потребительского кредитования предполагает обязательное наличие двух участников – физического лица (заемщика) и банка (кредитора). Однако важным участником могут выступать розничные торговые предприятия – продавцы товаров [26, с. 124].

В процессе оформления потребительского кредита кроме кредитора и заемщика непосредственное участие могут брать третьи лица, то есть поручители или торговые организации. Поручитель – это платежеспособный гражданин, который становится дополнительной гарантией для банка возврата денежных средств заемщиком [31, с. 114]. В обратном же случае, кредитор имеет право самостоятельно востребовать возмещения заемных средств у поручителя.

Потребительский кредит – самый простой способ получить кредит на личные цели в кратчайшие сроки. Для этого необходимо представить банку для рассмотрения заявки минимальный пакет документов. Естественно, у данного вида кредитования имеются как плюсы, так и минусы.

В таблице 2 представлены основные преимущества и недостатки потребительского кредита. Зная преимущества и недостатки потребительского

кредита можно сделать правильный выбор и ограничить человека от необдуманных покупок.

Таблица 2 – Преимущества и недостатки потребительского кредита¹

Преимущества	Недостатки
Небольшой пакет документов.	Высокие ставки по кредиту.
Упрощенная процедура рассмотрения кредитной заявки.	Невысокий предельный размер кредита.
Короткий срок принятия решения о выдаче.	Небольшой срок действия ссуды, и, как следствие, большой ежемесячный платеж.
Возможность получения кредита наличными	Комиссии за дополнительные услуги

Специфика такого кредита заключается в том то, что заемщиком здесь являются физические лица, которые берут ссуду на удовлетворение личных потребностей.

В основу кредитования потребностей населения входят те же принципы, что и кредитование юридических лиц: возвратность, срочность, целевая направленность, платность, обеспеченность. Важным условием при выдаче ссуд является платежеспособность заемщика.

Значимость потребительского кредита для экономики в целом, а также для населения и банков представлена на рисунке 1.

¹ Составлено автором по: [37].

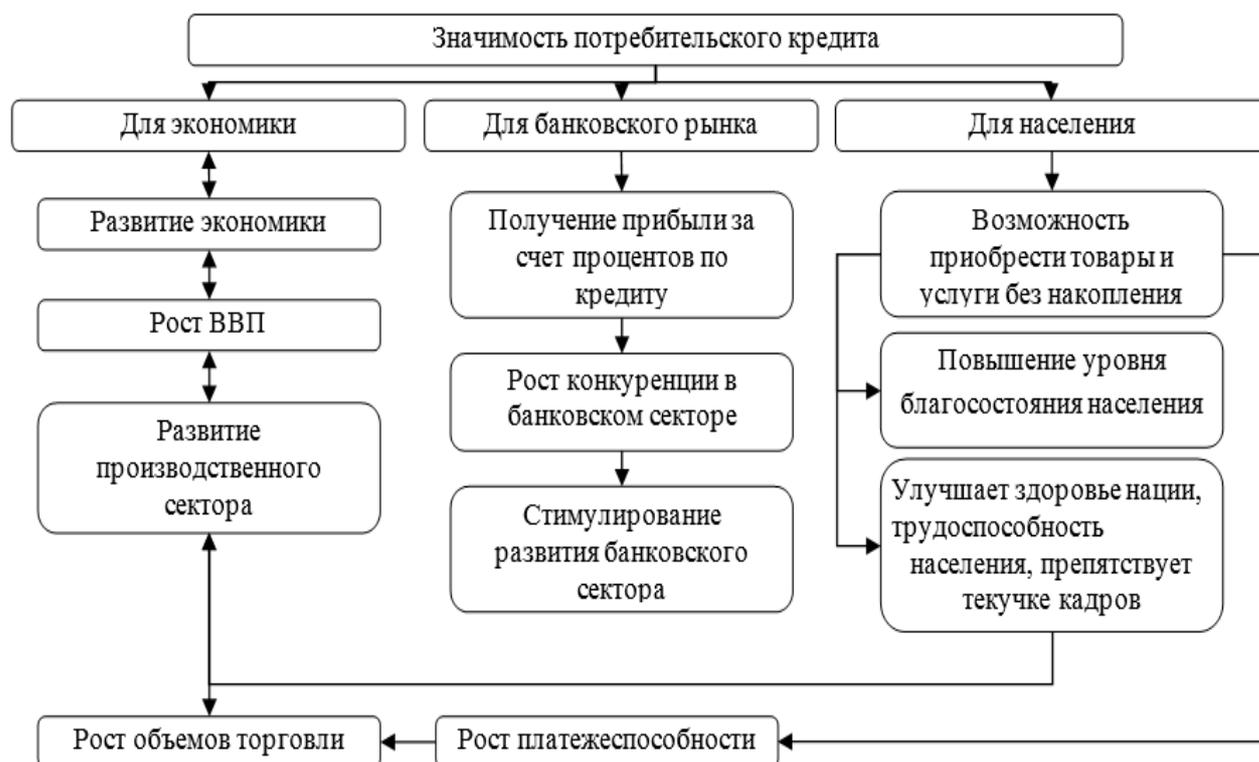


Рисунок 1 – Значимость потребительского кредита [20, с. 288]

Потребительский кредит способствует изменению структуры товаров народного потребления и укреплению связи между спросом и предложением, которое проявляется в увеличении доли расходов населения на покупку непродовольственных товаров, особенно мебели, автомобилей, бытовой техники и предметов культуры.

Участники кредитной сделки по потребительскому кредиту охарактеризованы в федеральном законе № 353 «О потребительском кредите (займе)» от 21.12.2013 г.

Заемщик – физическое лицо, обратившееся к кредитору с намерением получить, получающее или получившее потребительский кредит (заем).

Кредитор – предоставляющая или предоставившая потребительский кредит кредитная организация, предоставляющие или предоставившие потребительский заем кредитная организация и не кредитная финансовая организация, которые осуществляют профессиональную деятельность по предоставлению потребительских займов, а также лицо, получившее право требования к заемщику по договору потребительского кредита (займа) в

порядке уступки, универсального правопреемства или при обращении взыскания на имущество правообладателя [24, с. 256].

Объектом между кредитором и заемщиком выступает ссуженная стоимость, то есть стоимость в денежной или товарной форме, которую кредитор передает во временное пользование заемщику.

Основным законом, регулирующим отношения заемщиками и кредитора, является федеральный закон «О потребительском кредите и займе» в нем установлены [33, с. 15]:

- профессиональная деятельность по предоставлению потребительских займов;
- условия договора потребительского кредита;
- полная стоимость потребительского кредита;
- особенности условий кредитного договора;
- особенности условий договора потребительского кредита (займа) без обеспечения, заключенного на срок, не превышающий пятнадцати дней, на сумму, не превышающую 10 000 рублей;
- проценты по договору потребительского кредита;
- право заемщика на отказ от получения потребительского кредита (займа) и досрочный возврат потребительского кредита;
- уступка прав (требований) по договору потребительского кредита.

Полная стоимость потребительского кредита определяется как в процентах годовых, так и в денежном выражении.

В расчет полной стоимости потребительского кредита включаются:

- по погашению основной суммы долга по договору потребительского кредита;
- по уплате процентов по договору потребительского кредита;
- плата за выпуск и обслуживание электронного средства платежа при заключении и исполнении договора потребительского кредита;

– сумма страховой премии по договору страхования в случае, если выгодоприобретателем по такому договору не является заемщик или лицо, признаваемое его близким родственником.

Можно выделить следующие преимущества потребительского кредита [41, с. 560]:

- возможность получить те вещи, которых без использования кредита пришлось бы очень долго ждать или которые были бы просто не доступны;
- гибкость: делать покупки в удобное время;
- безопасность: осуществление платежа между банком и какой-либо организацией или единовременное предоставление средств клиенту намного безопаснее;
- помощь: кредит позволяет оплачивать непредвиденные срочные расходы (ремонт автомобиля, квартиры, оплата отпуска).

Популярность потребительских кредитов обусловлена, во-первых, возможностью приобретения любых товаров и услуг по мере их необходимости, без долгого накопления денежных средств. Во-вторых, гибкостью: можно делать выгодные приобретения в удобное время, даже если в этот момент нет нужной суммы наличных. И, наконец, безопасностью – это более удобное и надёжное средство оплаты в сравнении с наличными деньгами.

В тоже время потребительский кредит может оказывать и негативное влияние на экономические процессы.

На уровне индивида потребительский кредит создает иллюзию богатства и приводит к чрезмерным тратам. По мере роста задолженности часто возникают трудности с ежемесячными платежами. Кроме того, потребитель с высокой долей задолженности в потребительском бюджете отчасти теряет покупательский потенциал и привлекательность для товаропроизводителей в будущем.

Как правило, покупки в кредит обходятся дороже, чем при оплате наличными. Увеличение расходов связано с необходимостью оплаты процентов за пользование кредитом.

На макроуровне потребительский кредит, временно форсируя рост производства и создавая видимость высокой конъюнктуры, в конечном счёте, может способствовать выходу производства за рамки платёжеспособного спроса населения, нарастанию перепроизводства и обострению экономических кризисов.

Уровень потребительского кредитования зависит от фазы экономического цикла. На стадии подъема население увеличивает покупки в кредит, в период пика – замедляет, в период спада – резко снижает, в период депрессии – стабилизирует, а затем повышает объемы покупок товаров в кредит.

Таким образом, предоставление потребительских кредитов физическим лицам, относится к наиболее важным основным операциям многих коммерческих банков. Объемы кредитования составляют существенную часть активов банковской системы и отдельных банков, а доходы от кредитования – значительную долю их общих доходов. Развивая потребительское кредитование, банки значительно расширяют свою клиентскую базу, увеличивают прибыль. Однако данный вид кредитования опасен для банков ввиду возможности не возврата кредитов. Предъявляя минимальные требования к заемщикам, кредитные организации увеличивают кредитный риск и пытаются его компенсировать за счет высоких процентных ставок.

1.2 МЕТОДЫ И МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА – ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА

Оценка кредитоспособности клиента проводится в кредитном отделе банка на основе информации, характеризующей способность клиента получать доход, достаточный для своевременного погашения кредита, наличие у заемщика имущества, которое при необходимости может служить обеспечением выданному кредиту и т.д. Кроме того, сотрудник банка обязан

анализировать рыночную конъюнктуру, тенденции ее изменения, риски, которые испытывают банк и его клиент, и прочие факторы. Источниками информации о заемщике могут быть информация с места его работы, места жительства и т.п.

Таким образом, для выяснения кредитоспособности заемщика сотрудник кредитного отдела анализирует доходы и расходы клиента. Доходы, как правило, определяются по трем направлениям: от заработной платы, сбережений и капитальных вложений, прочие доходы. Основными статьями расходов заемщика являются: выплата подоходного и других налогов, алименты, ежемесячные и квартальные платежи по ранее полученным кредитам, выплаты по страхованию жизни и имущества, коммунальные платежи и т.д. Подтверждение размеров доходов и расходов возлагается на клиента, который предъявляет необходимые документы:

- паспорт, по которому кредитный работник определяет время проживания по последнему адресу, возраст, семейное положение и наличие детей;
- справку с места работы, где должны быть указаны среднемесячная заработная плата, сумма подоходного и других налогов, ежемесячно уплачиваемые заемщиком, стаж работы в организации, сумма обязательных ежемесячных отчислений (алименты, страховые взносы);
- книжку по расчетам за квартплату и коммунальные услуги;
- документы, подтверждающие доходы по вкладам в банках и ценным бумагам.

Банк изучает платежеспособность заемщика и его поручителя. При этом метод анализа и документация такие же, как и при анализе положения самого заемщика. В результате проведенной работы определяют способность клиента производить платежи в погашение основного долга и процентов, а поручителя – осуществлять их в случае неплатежеспособности основного заемщика.

В зарубежной и отечественной практике выделяют три основных метода оценки кредитоспособности физического лица:

- скоринговая оценка;
- оценка по финансовым показателям платежеспособности;
- изучение кредитной истории [36, с. 162].

Суть кредитного скоринга заключается в том, что все данные, которые вносит клиент, заполняя предложенную анкету, имеют балльную оценку. Данная методика позволяет наглядно оценить все характеристики потенциального заемщика.

В России коммерческие банки используют разные модели скоринговых оценок кредитоспособности физического лица, адаптированные к российским условиям.

Скоринговая система – это профессиональное суждение, сделанное на основании количества баллов, полученных при оценке. Расчет баллов производится по трем параметрам: «Данные о заемщике», «Сведения о наличии собственности», «Сведения о кредите». Изучение производится по данным анкеты заемщика.

Первоначально анализируются данные о заемщике, затем производят анализ сведений о наличии собственности и соотношение имеющихся данных о заемщике и его имущественном положении и сведений о запрашиваемом кредите. На последнем этапе формируется оценка заемщика, которая складывается из баллов, присвоенных заемщику по результатам анализа перечисленных показателей.

Критерии оценки заемщика исходя из набранного количества баллов представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Критерии оценки заемщика исходя из набранных баллов [37, с. 163]

Количество баллов	Классификация
Более 100	Хорошее финансовое состояние
От 70 до 99	Среднее финансовое состояние
Менее 70	Плохое финансовое состояние

Категория «Хорошее финансовое состояние» свидетельствует о том, что финансовое состояние заемщика в высшей степени надежно, анализ платежеспособности заемщика свидетельствует о том, что он способен своевременно осуществлять платежи по основному долгу и уплатить в пользу банка обусловленные договором проценты.

Категория «Среднее финансовое состояние» означает, что финансовое состояние заемщика не стабильно, однако анализ платежеспособности заемщика свидетельствует о том, что в его финансовом состоянии существует ряд негативных моментов и некоторые из них могут существенно повлиять на способность своевременно осуществлять платежи по основному долгу и выплачивать в пользу банка обусловленные договором проценты.

Категория «Плохое финансовое состояние» раскрывает состояние заемщика как в высшей степени неудовлетворительное, что обязательно влечет за собой возможность невозврата основного долга, процентов и штрафной неустойки.

Результатом оценки финансового состояния и кредитоспособности заемщика является мотивированное суждение (заключение) сотрудника банка. Сделав в заключении результат анализа, сотрудник банка прилагает его к остальным документам клиента. Только после получения мотивированного суждения руководство банка может принять решение о предоставлении кредита или об отказе в нем.

В основе показателей платежеспособности лежат данные о доходе физического лица и степени риска потери этого дохода. Коммерческий банк при выдаче единовременной ссуды рассчитывает платежеспособность индивидуального заемщика на базе данных о среднем ежемесячном доходе за предшествовавшие шесть месяцев, который определяется по справке о заработной плате или по налоговой декларации. Доход уменьшается на обязательные платежи и корректируется на коэффициент, который дифференцируется в зависимости от величины дохода. Чем больше доход, тем больше корректировка.

Платежеспособность устанавливается применительно к сроку ссуды (формула 1):

$$P = D \times K \times I, \quad (1)$$

где P – платежеспособность за период;

D – среднемесячный доход;

K – корректировочный коэффициент;

I – срок ссуды [36, с. 186].

Размер кредита и процентов не может превышать уровень платежеспособности физического лица. Этот коэффициент определяет максимальный размер кредита за период, который может быть предоставлен заемщику при заданном уровне дохода.

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.

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

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

- наличие просрочек на срок от 30 до 60 дней – особых оснований для отказа в выдаче нового кредита нет;
- наличие просрочек на срок от 60 до 90 дней – при повторных случаях банк имеет основания для отказа;
- наличие просрочек на срок от 90 до 120 дней – наличие данной задолженности по кредиту служит основанием для отказа, хотя банки, которые ведут агрессивную политику могут не принять во внимание данный факт;

– 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 [37, с. 86].

Таким образом, в связи с совершенствованием методов оценки кредитоспособности заемщиков, в будущем планируется сократить время рассмотрения заявок и получить более точную оценку заемщика. Из-за высокой закредитованности населения наблюдается сокращение числа заявок на получение кредитов, утвержденных банками. Это означает, что число положительных заемщиков сократится и банкам придется изменить структуру кредитного рейтинга в соответствии с негативными изменениями в рыночных условиях. Банки стремятся уменьшить риск невыплаты кредита заемщиком – кредитного риска, используя различные методы. Главным из них является качественная и объективная оценка кредитоспособности заемщиков. На основе правильной оценки риска банки рассчитывают кредитные лимиты и формируют кредитный портфель. Наличие высококачественного кредитного портфеля является фактором получения прибыли банком.

В настоящее время не существует универсального и единого подхода к оценке кредитоспособности физических лиц. Банки используют различные технологии, методы и программы для более точного расчета кредитоспособности заемщика, а также стремятся разрабатывать и модифицировать их с учетом внешних факторов, например, состояния экономики страны, уровня инфляции и степени закредитованности населению. Комплекс методов, используемых банками в настоящее время, позволяет не только оценить текущую кредитоспособность и финансовое состояние заемщика, но и прогнозировать их будущие изменения и учитывать возможность возникновения кредитного риска.

После положительной оценки кредитоспособности клиента банк и заемщик начинают согласовывать условия кредитного соглашения. Банк

заинтересован в использовании минимальной суммы свободных кредитных ресурсов, которая обеспечивает ему оптимальную ликвидность. Между тем срочность кредита связана с риском и колебаниями процентных ставок. При повышающейся конъюнктуре рынка кредитных ресурсов банку невыгодно заключать кредитный договор на продолжительные сроки с фиксированной процентной ставкой по кредитам. Однако, предоставляя, например, долгосрочный кредит, банк может оставлять за собой право в случае изменения процентных ставок на денежном рынке перезаклучать кредитный договор на новых условиях. Длительные сроки пролонгации кредита отрицательно влияют на ликвидности. А нарушение сроков погашения кредита может стать сигналом о возникших недостатках в финансовом положении заемщика [31, с. 215].

После определения кредитоспособности заемщика и согласования условий кредитного договора руководство банка принимает решение о возможности предоставления кредита.

Для оформления кредита заемщик предоставляет необходимые документы:

- заявление;
- срочное обязательство;
- справку с места работы с указанием размера получаемой заработной платы и суммы производимых из нее удержаний;
- поручительство граждан, имеющих постоянный источник дохода.

Выдача кредита оформляется кредитным работником, ведение лицевых счетов заемщика – работниками бухгалтерии, а операции непосредственно по выдаче денежных средств – работниками операционного отдела банка.

При использовании полученной ссуды заемщик должен соблюдать установленные сроки погашения кредита. Индивидуальные заемщики предоставляют в банк документы, подтверждающие расходы и целевое использование кредита.

После выплаты клиенту предусмотренной условиями кредитного договора суммы наступает этап погашения долга и уплаты процентов за пользование кредитом.

При невозможности погашения кредита и заемщиком, и поручителем возникает ситуация, когда кредит следует погасить банку. Для этих целей в банках создаются специальные резервные фонды на возможные потери по ссудам. Банк России рекомендовал коммерческим банкам проводить оценку качества кредитного портфеля с учетом обеспеченности кредитов и длительности просроченной задолженности. В результате кредитный портфель банка делится на группы кредитов, ранжированные по их качеству в зависимости от степени кредитного риска. Резервы на покрытие убытков по кредитным операциям создаются в размере страхового возмещения, необходимого для покрытия рисков по каждой группе кредитов. Таким образом, чем более рискованную кредитную политику проводит банк, тем больший страховой резерв он должен создать, используя для этого средства из прибыли [31, с. 216].

Конфликтные ситуации при кредитовании населения разрешаются через суд, куда при возникновении спорной ситуации может обратиться как заемщик, так и кредитор. Это происходит, например, если банк по различным причинам не может реализовать залог по кредиту для погашения задолженности клиента (резкое обесценения ценных бумаг, принятых банком в обеспечение кредита, гибель имущества клиента в результате стихийного бедствия и т.д.), мошенничестве со стороны заемщика, выбытии последнего с постоянного места жительства в неизвестном направлении, смерти заемщика и переводе задолженности на родственников умершего [31, с. 218].

Важно иметь в виду, что современная российская практика кредитования клиентов на потребительские цели требует совершенствования как с точки зрения расширения субъектов кредитования, так и с точки зрения дифференциации условий предоставления кредитов. Макроэкономическая

стабилизация в целом и преодоление инфляции в частности более эффективно использовать банковские кредиты для решения жизненно важных проблем.

На данный момент в банковской практике применительно к оценке кредитоспособности физических лиц среди количественных методов самыми распространенными стоит считать:

1. Анализ платежеспособности заемщика, который может проводиться не только автоматизировано, но еще и в рамках экспертных оценок, а именно андеррайтинг.

2. Кредитный скоринг, который тоже осуществляется в автоматическом режиме благодаря специализированным банковским программным продуктам.

3. Анализ кредитных историй – одна из ключевых ролей в ходе оценки кредитоспособности качественных методов.

Способы оценки кредитоспособности физических лиц, которые существуют:

- 1) скоринговые модели;
- 2) методика по определению платежеспособности;
- 3) андеррайтинг.

Банком применяется каждая из моделей для различных видов кредитования и корректируется в индивидуальном порядке (таблица 4).

Применение скоринговых моделей происходит в основном при кредитовании покупки товаров – экспресс-кредитование либо при выдаче кредитных карт.

Скоринг – это математическая (статистическая) модель, при помощи которой на базе кредитных историй клиентов, которые уже имеются, банком определяется вероятность возврата кредита в срок определенным конкретным клиентом [39, с. 228]. Скорингом выделяются характеристики наиболее тесно связанные с надежностью клиента либо, наоборот, с его ненадежностью.

Таблица 4 – Методики определения кредитоспособности заемщика – физического лица

	Скоринг	Методика определения платежеспособности	Андеррайтинг
Вид кредита	Экспресс-кредитование, кредитные карты	Кредит на неотложные нужды	Ипотечный кредит
Документы, предоставляемые заемщиком для оценки	Паспорт, заявление, анкета	Паспорт, заявление, анкета, справка о доходах с места работы, документы по объекту залога и другие документы по требованию банка	
Время рассмотрения	15-30мин	1-14дней	15-30дней
Подразделения банка, участвующие в анализе клиента	Кредитный инспектор	Кредитный департамент, служба безопасности, юридический департамент	Кредитный департамент, служба безопасности, юридический департамент, отдел ценных бумаг, отдел оценки, отдел жилищного строительства
Показатели, характеристики	Качественные характеристики	Количественные показатели	Качественные количественные показатели, оценка недвижимости
Степень автоматизации, %	100	70	60

Техника кредитного скоринга – это оценка в баллах характеристик, которые с достаточной достоверностью дают определение степени риска при предоставлении потребительского кредита определенному заемщику. Для прогнозирования риска наиболее значимые показатели – это возраст, доход, профессия, наличие иждивенцев и их количество, стоимость жилья и иные.

Кредитный скоринг – это разновидность рейтинговой оценки, технический прием, который был предложен Д. Дюраном, являющимся американским ученым в начале 40-х годов 20 века с целью выборки по потребительскому кредиту заемщиков [31, с. 15]. Отличается кредитный скоринг от рейтинговой оценки тем, что в формуле расчета рейтинговой оценки

используется частная балльная оценка показателя вместо его значения. По каждому показателю определяется несколько интервалов значений, по каждому интервалу определяется количество баллов или определяется класс. В случае получения заемщиком рейтинга ниже того значения, которое заранее установлено банковскими сотрудниками, то данному заемщику в кредите будет отказано, в случае удовлетворения нормативов, кредит будет предоставлен. В данном контексте следует отметить, что изначально модель кредитного скоринга была ориентирована на заемщиков – физических лиц. Лишь впоследствии, когда модель была проработана и была доказана ее эффективность на потребительском кредитовании, модель стали применять для оценки кредитоспособности юридических лиц.

Суть скоринга заключается в формировании совокупного кредитного балла заемщика в результате оценки по ряду критериев. Скоринговой системой выдается ответ на основной вопрос: Предоставить заемщику кредит либо нет?

При помощи скоринговых систем в оценку кредитоспособности входит более чем 20 критериев, к числу основных можно отнести:

- среднемесячный доход;
- возраст;
- образование;
- семейное положение;
- лица, которые находятся на иждивении;
- предыдущие места работы;
- наличие личного автомобиля и недвижимости и т.д.

Преимущества, связанные с внедрением скоринговых систем:

- снижение потерь и минимизация операционного риска при помощи автоматизации решения о выдаче займа;
- уменьшение объема времени по обработке заявлений;
- централизация принятия решения по кредиту и при его принятии снижение действия человеческого фактора;
- раскрытие и предотвращение мошенничества [2].

Но скоринговые системы, на наш взгляд имеют и весомые недостатки. Ими кредитоспособность заемщика оценивается исходя из сведений о выдачах прошлых кредитов, но о поведении заемщика, которому было отказано в выдаче можно строить только предположения. Также скорингом рассматривается не настоящий человек, а сведения, предоставляемые им о себе и хорошо подготовленный заемщик предоставить о себе данные может так что ему в любом случае выдадут кредит.

И скоринговые модели необходимо постоянно корректировать, так как с течением времени меняются условия кредитования.

Основная цель использования скоринговой модели выражается в том, чтобы увеличить информированность о реальном финансово-экономическом положении потенциальных заемщиков. Модель не только позволяет оценить реальное финансовое состояние, но также и кредитный потенциал предприятий, что выполнять требования к кредитованию заемщиков. Важное отличие модели кредитного скоринга от субъективной оценки эксперта в том, что оценки скоринга основаны на математико-статистическом анализе кредитной истории «прошлых» заемщиков банка и предполагают более объективную систему оценки риска [29, с. 57].

Скоринговая модель является одним из примеров успешного применения статистических и математических методов. Однако в России скоринговая модель не получила распространения. По мнению Г. Андреевой, широкому распространению скоринга мешают не столько объективные, сколько субъективные причины, из которых основная причина – недоверчивое отношение банковских менеджеров к математическим и статистическим методам [25, с. 27]. Если говорить об отечественных банках, то применение скоринговых моделей в банках сочетается с экспертной оценкой. В банках для каждого крупного предприятия – заемщика назначается ответственный кредитный специалист, который курирует финансовый анализ по данному заемщику.

Лаврушин О.И. сводит совокупность способов оценки кредитоспособности клиента к построению интегрированных показателей рейтинговой оценки самых разных критериев кредитоспособности, которые по его словам, при всем разнообразии способны отразить, в общем, финансовое состояние, а также репутацию клиента [33]. При этом в ходе построения данного рейтинга стоит выделить три основных метода моделирования уровня кредитоспособности заемщика:

1. Модели, которые основываются на статистических моделях, то есть методах.
2. Модели ограниченной экспертной оценки.
3. Модели непосредственной экспертной оценки.

Ленская Н.В. и Чернышева Т.Ю. говорят о том, что стоит выделить 4 группы методов оценки кредитоспособности заемщика – физического лица:

1. Оценка кредитоспособности по уровню дохода, возможности выплатить кредит.
2. Оценка кредитоспособности, опираясь на кредитную историю.
3. Скориновая, то есть балльная оценка кредитоспособности.
4. Андеррайтинг.
5. Нечеткие множества.

Развивая подход Просаловой В.С., автор работы предлагает разделять процесс оценки кредитоспособности заемщика и собственно методы оценки на рисунке 2.

В данной ситуации формируется двухуровневая система технологической оценки кредитоспособности. Я считаю, что она дает возможность объединить проанализированные выше подходы, а также систематизировать имеющиеся методы оценки кредитоспособности клиентов:

- на первом уровне будет собственно оценочный процесс; он бывает экспертный, автоматизированный или же смешанный;
- на втором уровне – аналитический, математический, статистический аппарат, который применяется при оценке уровня кредитоспособности –

мотивированное принятие решений кредитным экспертом; количественный анализ (коэффициентная оценка в поведении клиентов).



Рисунок 2 – Процессы и методы оценки кредитоспособности заемщика-физического лица [38]

В целом можно сказать, что совершенствование процессов кредитования граждан – это сильный инструмент, который дает возможность физическим лицам существовать на этапе современного развития экономики. При расширении анализируемого сектора отмечается благотворное воздействие на социальную обстановку, на уровень потребительского спроса; открываются новые возможности в плане перспективного экономического развития.

1.3. СИТУАЦИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Изучение направлений повышения эффективности потребительского кредитования начнем с изучения тенденций развития данного рынка.

Чтобы оценить динамику потребительского кредитования воспользуемся данными, представленными на сайте Федеральной службы статистики. Справочник выпущен в 2019 г. и включает данные с 2015-2017 гг., для оценки показателей за 2019 г. воспользуемся данными, представленными также на сайте службы статистики, но в разделе оперативной информации. Рассмотрим общий объем выданных кредитов физическим лицам, данные представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Объем выданных кредитов физическим лицам за период 2017–2019 гг.¹

2017 год			2018 год			2019 год		
Всего, млрд руб.	В том числе		Всего, млрд руб.	В том числе		Всего, млрд руб.	В том числе	
	В рублях	В иностранной валюте		В рублях	В иностранной валюте		В рублях	В иностранной валюте
10684,3	10395,8	288,5	10803,9	10643,6	160,3	12173,3	12065,5	108,2

По данным, представленным в таблице 4, можно сказать, что потребительское кредитование в размере кредитов, выданных физическим лицам, имеет положительную динамику, большую структуру с точки зрения объема кредитов, выданных физическим лицам, в виде потребительских кредитов в рублях. Структура выданных кредитов показана на рисунке 3.

¹ Составлено автором по: [76]

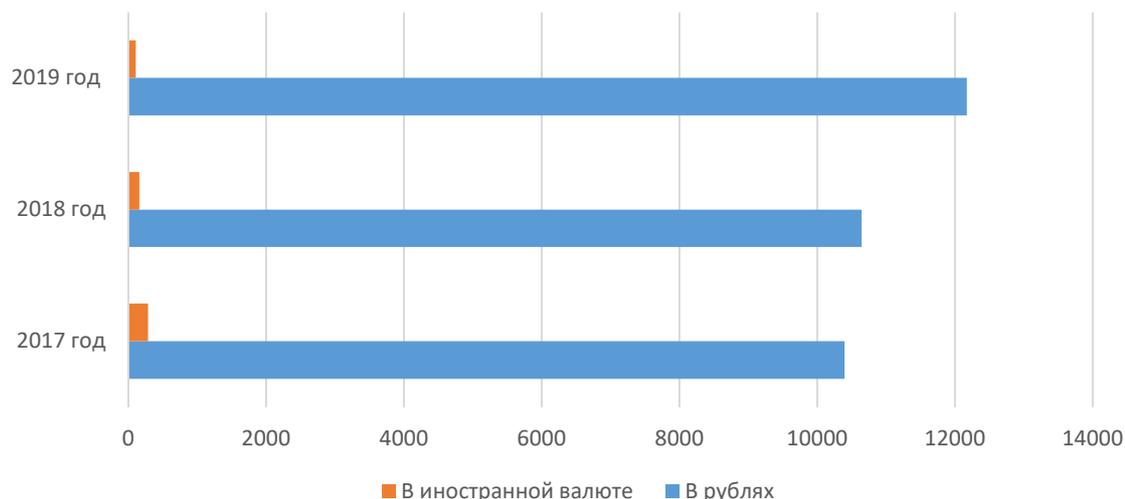


Рисунок 3 – Структура выданных кредитов за период 2017–2019 гг., млрд руб.¹

На рисунке 4 представим динамику выданных кредитов:

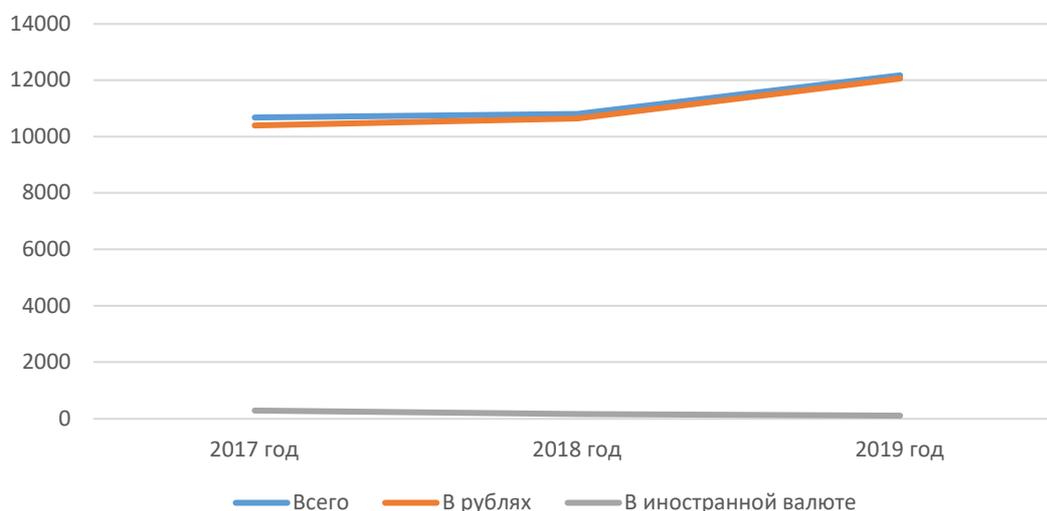


Рисунок 4 – Динамика выданных кредитов 2017–2019 гг., млрд руб.²

Рисунок 4 показывает, что потребительское кредитование в рублях имеет положительную динамику, тогда как в валюте отрицательную, в таблице 6 представлены темпы прироста (сокращения) вышерассмотренных показателей.

Таблица 6 – Динамика прироста (сокращения) выданных кредитов за 2017-2019 гг.³

Показатель	Темп прироста (сокращения), 2018 к 2017, %	Темп прироста (сокращения) 2019 к 2017, %
1	2	3
В рублях	+ 2,38	+13,35

¹ Составлено автором по: [76]

² Составлено автором по: там же

³ Составлено автором по: там же

Окончание таблицы 6

1	2	3
В иностранной валюте	- 44,43	-32,5
Итого	+ 1,12	+12,67

Информация в таблице 5 показывает, что потребительское кредитование увеличивается к 2019 г.. Росстат в рамках предоставления данных потребительского кредитования отдельно рассматривает жилищное кредитование, поэтому также необходимо представить данные по жилищному кредитованию в таблице 7.

Таблица 7 – Динамика жилищного кредитования физических лиц за период 2017-2019 гг.¹

	2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	В рублях	В иностранной валюте	В рублях	В иностранной валюте	В рублях	В иностранной валюте
Объем предоставленных жилищных кредитов, млн руб.	1169240	5776	1481068	2061	2027562	830
Из них ипотечных, млн руб.	1157760	3903	1472380	1087	2021402	544
Количество предоставленных жилищных кредитов, млн руб.	710450	131	863803	55	1092316	24
Из них ипотечных, млн руб.	699419	750	699419	91	1086940	11

Тенденция к сокращению кредитования в иностранной валюте наблюдается и при предоставлении жилищных кредитов физическим лицам.

В течение 2018–2019 гг. потребительское кредитование являлось самым динамично растущим сегментом рынка, в результате чего совокупный объем задолженности по потребительским кредитам за этот период увеличился в 1,5 раза. На фоне постепенного снижения ставок на банковском рынке потребительское кредитование становилось все более привлекательным для кредитных организаций по причине его более высокой маржинальности, в то

¹ Составлено автором по:[76]

время как клиентский спрос на кредитные продукты был обусловлен постепенной реализацией отложенного потребления, накопленного в период 2014–2016 гг., при отсутствии роста уровня реально располагаемых доходов населения.

Быстрый рост за кредитованности населения обеспокоил Банк России, который во второй половине 2019 г. предпринял ряд мер, призванных сдержать динамику новых выдач кредитов. Несмотря на постепенное замедление темпов роста, положительный тренд в потребительском кредитовании продолжился и в I квартале 2020 г.: портфель вырос на 4 % и на 01.04.2020 достиг исторического максимума в 9,2 трлн рублей. Однако пандемия коронавируса, начавшаяся в марте, и последовавший за ней карантин вынудили банки существенно сократить объемы выдач новых кредитов ввиду неопределенности относительно финансового состояния потенциальных заемщиков. Так, в среднем объем выданных потребительских кредитов с апреля по июнь был почти на 40 % ниже показателей предыдущего квартала, что привело к снижению объема портфеля за II квартал 2020 г. на 1 %.



Рисунок 5 – Динамика объема потребительских кредитов
в 2017-2020 гг., млрд. руб.¹

¹ Составлено автором по:[76]

Быстрее рынка в 1-м полугодии 2020 г. выросли ГПБ (+23 %), «ФК Открытие» (+13 %) и «МТС-Банк» (+11 %), активно наращивающие свои позиции в сегменте потребительского кредитования. Наибольшее снижение объемов портфелей потребительских ссуд продемонстрировали «дочки» иностранных банков – «ХКФ Банк» (-12 %), «ОТП Банк» (-11 %), «Райффайзенбанк» (-4 %). Топ-3 лидеров сегмента – Сбербанк, ВТБ и «Альфа-Банк» – демонстрировали сдержанные темпы роста в диапазоне 3,5–5,5 %. Портфель лидирующего по темпам роста в прошлом году «Тинькофф Банка» в 1-м полугодии вырос менее чем на 1 %.

С начала пандемии банки пересмотрели критерии риск-профиля заемщиков. Были повышены требования к кредитной истории и показателю долговой нагрузки клиента так, чтобы потенциальный клиент мог комфортно обслуживать задолженность без ущерба для своего материального положения. При принятии решений о выдаче было увеличено количество отправок клиентов на дополнительную ручную верификацию для подтверждения занятости. Одним из стоп-факторов стала отрасль работы (например, гостиничный и ресторанный бизнес, бытовые услуги, торговля отдельными видами непродовольственных товаров), также повышенное внимание стали уделять стабильности дохода клиента. С целью минимизации риска по новым выдачам был снижен размер максимально возможной суммы предоставляемых средств: по кредитам наличными, где традиционно чек больше, чем в прочих сегментах потребительского кредитования, средний размер задолженности в II квартале 2020 г. снизился на 20 %, в POS-кредитах и кредитных картах размер предоставляемых средств уменьшился на 10 %.

Ввиду ужесточившихся процедур андеррайтинга существенно снизился уровень одобрения кредитных заявок. Банки чуть более лояльно отнеслись к повторным клиентам, где уровень одобрений по кредитам наличными снизился на 20 % и на 40 % по кредитным картам, тогда как по новым заявкам снижение произошло на 33 % и более чем на 50 % соответственно, при этом новых

заемщиков банки старались найти среди клиентов обслуживаемых зарплатных проектов.

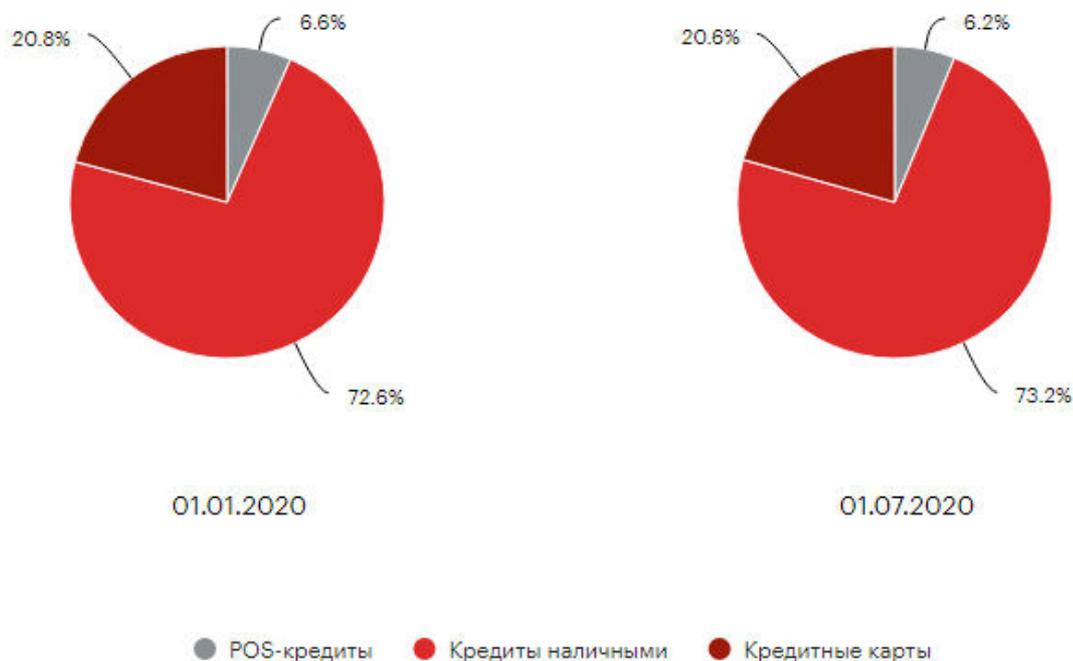


Рисунок 6 – Структура портфеля потребительских кредитов за 1 полугодие 2020 г.¹

В результате более жестких условий выдач POS-кредитов и кредитных карт доля кредитов наличными в продуктовой структуре портфеля потребительских кредитов выросла с 72,6 до 73,2 % за 1-е полугодие 2020 г.

С начала пандемии COVID-19 был реализован ряд мер, призванных уменьшить негативный эффект на финансовое состояние банков и оказать поддержку населению в условиях снижения уровня доходов из-за ограничений, введенных после появления коронавирусной инфекции. Так, в начале апреля был принят 106-ФЗ, позволяющий предоставить кредитные каникулы до шести месяцев гражданам, удовлетворяющим определенным условиям⁴. Кроме того, Банк России стимулировал кредитные организации предлагать собственные программы реструктуризации задолженности заемщикам, не попавшим под действие закона, позволив банкам применять по данным ссудам введенные

¹ Составлено автором по:[76]

регуляторные послабления и не признавать их реструктурированными в целях формирования резервов для расчета пруденциальных нормативов.

Объем реструктурированных потребительских ссуд оказался не критическим для банковской системы. Всего с начала пандемии по конец июня была реструктурирована задолженность физических лиц в объеме 625 млрд рублей (более 50 % приходится на потребительские кредиты), что составляет около 4 % совокупной задолженности. При этом большая часть реструктуризаций наблюдалась по кредитам наличными и была предоставлена по собственным банковским программам, а не по 106-ФЗ. За счет принятых мер просроченная задолженность по кредитам ФЛ за первое полугодие выросла всего на 0,4 п. п. и на 01.07.2020 составила 4,7 % от розничного портфеля.



Рисунок 7 – Доля просроченной задолженности по кредитам физических лиц в 2019-2020 гг. ¹

Поскольку типовым условием реструктуризаций и кредитных каникул являлось изменение графика платежей сроком до шести месяцев, а основная масса обращений пришлась на апрель, то в течение октября заемщики должны начать возвращаться к полноценному обслуживанию кредитов, иначе банкам придется отражать резервы по данным ссудам, что окажет давление на

¹ Составлено автором по:[76]

финансовый результат и достаточность капитала по РСБУ. Кроме того, часть заемщиков не предоставляет в регламентированные сроки требуемые документы, подтверждающие необходимость реструктуризации, что вынуждает банки учитывать данные ссуды как просроченные и формировать по ним резервы. Тем не менее большинство розничных банков имеют достаточно комфортный запас по капиталу, который позволил бы им отразить начисление резервов по проблемным активам в полном объеме. По оценкам агентства «Эксперт РА», в случае отражения сформированных в бухгалтерских целях в соответствии с принципами МСФО9 резервов для расчета нормативов достаточности капитала эффект для большинства кредитных организаций не превысил бы 1,5 п. п.

Несмотря на наблюдаемые послабления в андеррайтинге с начала второй половины года и относительно стабильную макроэкономическую ситуацию, ожидать возвращения к прошлогодним темпам роста потребительского кредитования не стоит. В случае введения новых ограничений в различных сферах экономики на фоне второй волны пандемии, а также в случае реализации макроэкономических шоков, таких как введение новых санкций или падение цен на нефть, потребительское кредитование пострадает одним из первых, и темпы прироста по итогам 2020 г. будут около нуля. При отсутствии макроэкономических шоков и масштабных ограничений на фоне второй волны пандемии к концу года объем портфеля розничных кредитов вырастет в диапазоне 5–10 % (по итогам 2019-го портфель вырос на 21 %).

За время карантина часть населения пересмотрела свои покупательские привычки, перейдя к осознанному потреблению, при этом все больше людей стали двигаться в сторону сберегательной модели, поскольку пандемия ярко проявила необходимость наличия финансовой «подушки». Кроме того, снижение уровня потребления по сравнению с прошлогодним уровнем негативно скажется на состоянии некоторых организаций, преимущественно представителей МСБ, что повлечет за собой потерю рабочих мест частью

населения и окажет негативное влияние на объемы новых выдач и качество портфеля потребительских кредитов.

Тем не менее в случае продолжения тренда на снижение ставок, которое в конечном счете затронет и потребительское кредитование, можно ожидать активизации спроса на рефинансирование кредитов для снижения клиентами своей долговой нагрузки. Среди прочих точек роста можно отметить формирование индивидуальных предложений для различных групп клиентов, а также расширение клиентской базы за счет развития онлайн-каналов продаж.

В период действия карантинных мер существенного роста портфелей технологически развитых игроков не наблюдалось, поскольку они также отдавали приоритет управлению рисками и ограничивали выдачи новых ссуд. Однако таким банкам будет проще восстановиться после окончания периода неопределенности и стабилизации макроэкономической ситуации, при этом доступ к более широкой клиентской базе позволит им выбирать более качественных заемщиков. Таким образом, в текущей реальности возможность предоставлять дистанционное обслуживание становится не преимуществом, а необходимостью для устойчивого развития кредитной организации.

Завершение 2020 г. оказалось весьма успешным для потребительского кредитования. Объем выдачи в декабре достиг нового максимума — 516,1 млрд руб., превысив показатель предыдущего года на 4 %. В первую очередь участники рынка объясняют это традиционным сезонным фактором, тратами граждан перед новогодними праздниками. На 2021 г. они также смотрят с оптимизмом: экономика постепенно восстанавливается, у населения остается отложенный спрос на кредитование. Однако эксперты предупреждают, что эпидемиологическая и экономическая ситуация, по крайней мере в начале года, все еще далека от стабильности.

Объем выданных кредитов наличными в РФ в декабре 2020 г. превысил 516 млрд руб., что стало рекордным показателем за всю историю наблюдений. Такие данные приводит Объединенное кредитное бюро (ОКБ, бюро предоставляет и данные Сбербанка). По сравнению с «нековидным» декабрем

2019 г. рост составил 4 %. Вместе с тем количество кредитов сократилось на 9 % и составило 1,46 млн. Средняя сумма кредита выросла, по итогам декабря она также обновила максимум и достигла 355 тыс. руб. По сравнению с прошлогодним декабрем средний чек вырос на 12 %.

Таким образом, на этом рынке проявился сезонный фактор, который не помог сегментам автокредитования и ипотеки. На рост в конце года свое влияние оказали отложенный спрос, сезонный фактор предпраздничных распродаж и сниженные процентные ставки со стороны ряда крупнейших игроков.

В 2021 г. участники рынка рассчитывают на плавное восстановление потребительского кредитования по мере улучшения общей экономической ситуации.

Данные механизмы можно представить в качестве двух достаточно обширных групп:

- мероприятия, которые направлены на развитие потребительского кредитования;
- мероприятия, которые направлены на снижение риска.

Далее в таблице 9 будут представлены основные направления повышения эффективности потребительского кредитования.

Таблица 8 – Направления повышения эффективности потребительского кредитования

Мероприятия, направленные на развитие потребительского кредитования	Мероприятия, направленные на снижение риска
1	2
Расширение ассортимента кредитных продуктов. Снижение ставок по потребительскому кредитованию. Внедрение инноваций в процесс потребительского кредитования. Расширение сети отделений банка и банкоматов. Осуществление поддержки 24/7, в том числе с использованием современных технологий. Увеличение доступности потребительского	Использование альтернативных способов оценки платежеспособности заемщика. Разработка гибкой программы реструктуризации потребительского кредита, предоставление каникул. Увеличение способов оплаты суммы за пользование заемных средств.

Окончание таблицы 8

1	2
кредита. Работа с увеличением лояльности к банку и продуктам банка.	

По представленным в таблице данным можно сказать, что не смотря на разграничение направлений повышения эффективности потребительского кредитования, данные направления все же пересекаются. В условиях повышенной конкуренции среди кредитных организаций, эффективной можно считать ту кредитную организацию, которая внедрит и будет придерживаться клиентоориентированной стратегии с учетом собственной миссии и целеполагания.

Рассмотрим представленные в таблице направления более подробно:

– расширение ассортимента предоставляемых услуг. Тенденции инновационного и технологического развития достаточно высокие. Для удержания конкурентных позиций необходимо предлагать потребителям новые кредитные продукты;

– снижение процентных ставок. Стоимость за пользование денежными средствами кредитной организации является основным источником дохода. Снижая ставку по потребительскому кредиту банк снижает прибыль. Условия рынка диктуют тенденции общего снижения ставок за пользование денежными средствами. Необходимо предложить дифференцированную ставку для разных категорий потребителей;

– внедрение инноваций. Значительными темпами развивается мобильная индустрия. Мобильный телефон содержит множество информации о пользователе. Крупные компании располагают технологиями оценки. Необходимо оперативно внедрять в работу нововведения;

– расширение сети банкоматов и отделений. Критерием оценки качества, а также лояльности клиента можно считать то на сколько филиальная сеть развита т.е. на сколько кредитная организация близка к своему клиенту;

– использование альтернативных способов оценки платежеспособности потребителя. К альтернативным данным можно отнести: использование данных мобильных операторов, поисковых систем. Также достаточно популярна оценка с использованием социальных сетей.

2 АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ АО «АЛЬФА-БАНК»

2.1 ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА АО «АЛЬФА-БАНК»

АО «АЛЬФА-БАНК» – универсальный банк, работающий как с юридическими, так и физическими лицами. Обслуживание физических лиц осуществляется в том числе и с помощью интернет-банкинга (система «Альфа-Клик»).

Сеть подразделений в России:

- головной офис (Москва);
- 7 филиалов;
- 312 дополнительных офисов;
- 306 кредитно-кассовых офисов;
- 170 операционных офисов;
- 4 операционные кассы вне кассового узла.

Самые главные конкуренты для АО «Альфа-Банка» являются: Банк Русский Стандарт, Инвестбанк, Сбербанк, Уралсиб. В банковскую группу Альфа-Банк также входят Альфа-Банк Украина, Альфа-Банк Белоруссия, Альфа-Банк (Казахстан).

По состоянию на 01 декабря 2020 г. клиентская база Альфа-Банка составила более 570 000 корпоративных клиентов и 16,8 миллионов физических лиц.

АО «Альфа-Банк» в настоящее время осуществляет деятельность в трех основных направлениях:

- корпоративные и инвестиционные банковские операции – обслуживание расчетных и текущих счетов организаций, принятие депозитов

физических и юридических лиц, предоставление корпоративных кредитов, торговые операции с ценными бумагами, операции с иностранной валютой, производными финансовыми инструментами, консультационные вопросы по слиянию и поглощению компаний и другие услуги;

– розничные банковские операции – принятие срочных вкладов и вкладов до востребования, обслуживание дебетовых и кредитных карт, кредитование физических лиц (потребительские кредиты, кредиты с погашением в рассрочку, автокредитование, ипотечное кредитование, денежные переводы, банковские услуги физическим лицам;

– казначейские операции – деятельность в области фондирования, перераспределение источников внутреннего финансирования, деятельность по управлению ликвидностью и рисками.

Прямыми акционерами банка являются АО «АБ Холдинг» (99,89 % от общего количества ценных бумаг) и Alfa Capital Holdings (Cyprus) Limited (0,11 % от общего количества ценных бумаг), конечной материнской компанией является АВН Holdings S. A. («АВНН»), зарегистрированная в Люксембурге.

Анализ внешней и внутренней среды дает возможность сформировать информацию, связанную с деятельностью АО «Альфа-Банк», результаты анализа представим в виде таблицы 9.

Таблица 9 – SWOT – анализ АО «Альфа-Банк»¹

Сильные стороны	Слабые стороны
1	2
1) профессиональная система управления банком; 2) надежность банка; 3) низкая стоимость услуг; 4) концентрация на определенных продуктах и услугах; 5) наличие опыта в привлечении и удержании клиентов; 6) индивидуальное обслуживание клиентов; 7) качество обслуживания на высоком уровне;	1) низкая клиентоориентированность; 2) не правильное выделение целевых клиентов; 3) отсутствие мониторинга конкурентов;

¹ Составлено автором по данным АО «Альфа-Банк»

Окончание таблицы 9

1	2
Возможности	Угрозы
1) улучшение инвестиционного климата в России; 2) недостаточно освоенные виды обслуживания; 3) рост спроса на отдельные банковские продукты; 4) наличие маркетинговой стратегии; 5) наличие мотивации персонала; 6) более выгодные условия кредитования; 7) отсутствие у конкурентов многих видов кредитования; 8) рост числа организаций, сотрудничающих с Банком кредитованию за счёт принятия нового закона о розничной торговле; 9) получение кредита с минимальными затратами; 10) долгосрочные отношения с добросовестными клиентами. 11) наличие большой клиентской базы.	1) сложность возврата просроченных кредитов; 2) выход на рынок новых конкурентов; 3) изменение предпочтений клиентов; 4) минимальное время и пакет документов для оформления кредита у конкурентов; 5) нехватка качественных заемщиков; 6) огромное количество предприятий, с «черной» оплатой труда.

После проведения SWOT – анализа был получен результат на возможные перспективные направления работ АО «Альфа – Банк»:

- а) эмиссия акций и облигаций для привлечения денежных средств;
- б) необходимость внедрения более ориентированной на клиента стратегии и структуры;
- в) увеличение доходности работы с лучшими клиентами;
- г) усиление контроля над затратами банка и их сокращение, а также снижение затрат на обслуживание;
- д) внедрение системы оценки и предотвращения рисков;
- е) увеличение качества управленческих технологий;
- ж) создание системы стратегического управления;
- з) внедрение и разработка системы обучения и мотивации персонала;
- и) внедрение новых банковских продуктов и услуг.

Обеспечение финансовой устойчивости кредитной организации является одной из ключевых задач банковского менеджмента. Функционирование финансово устойчивых кредитных организаций способствует решению ряда значимых социально-экономических задач, в частности, насыщению

предприятий и населения банковскими продуктами и услугами; обеспечению качественного и бесперебойного функционирования платежной системы; росту эффективности функционирования предприятий реального сектора экономики.

Проведем анализ финансового состояния АО «Альфа-банк» по следующим ключевым направлениям оценки:

- а) оценка состава и структуры активов и пассивов банка;
- б) оценка динамики изменения стоимости активов и пассивов банка;
- в) оценка выполнения банком нормативов ликвидности;
- г) оценка финансовой устойчивости банка;
- д) оценка финансовых результатов деятельности банка.

С помощью таблицы 10 осуществлен анализ выполнения банком экономических нормативов, установленных Банком России.

Таблица 10 – Анализ выполнения АО «АЛЬФА-БАНК» экономических нормативов, установленных ЦБ РФ¹

Наименование норматива	Обозначение	Нормативное значение	На 01.01.2018	На 01.01.2019	На 01.01.2020
1	2	3	4	5	6
1. Норматив достаточности базового капитала банка	H1.1	не менее 4,50 %	7,878	9,504	9,088
2. Норматив достаточности основного капитала банка	H1.2	не менее 6,00 %	9,142	11,550	10,673
3. Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка	H1.0	не менее 8,00 %	12,040	13,523	12,654
4. Норматив мгновенной ликвидности банка	H2	не менее 15,00 %	108,278	110,837	162,028
5. Норматив текущей ликвидности банка	H3	не менее 50,00 %	148,513	129,165	158,540
6. Норматив долгосрочной ликвидности банка	H4	не более 120 %	53,517	54,485	51,533
7. Норматив максимального размера крупных кредитных рисков	H7	не более 800 %	297,084	234,622	207,916
8. Норматив максимального размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам)	H9.1	не более 50 %	0,000	0,000	0,000
9. Норматив совокупной величины риска по инсайдерам банка	H10.1	не более 3,00 %	0,082	0,059	0,101

¹ Составлено автором по данным АО «Альфа-Банк»

Окончание таблицы 10

1	2	3	4	5	6
10. Норматив использования собственных средств (капитала) банка для приобретения акций (долей) других юридических лиц	H12	не более 25 %	2,951	3,243	1,205

Суммируя результаты анализа, можно сделать вывод, что установленные ЦБ РФ экономические нормативы анализируемым банком выполнялись на протяжении всего изучаемого периода.

В 2019 г. получению прибыли способствовали проводимые банком операции по привлечению и размещению средств (сумма чистого дохода после создания резервов = 131 205,6 млн. руб.); комиссионные операции (сумма чистого дохода = 81 532,3 млн. руб.). Убыточными оказались операции, связанные с инвестиционной деятельностью (с ценными бумагами и вкладами в капитал других юридических лиц (сумма чистого убытка = 38 939,4 млн. руб.); операции с иностранной валютой и драгоценными металлами (сумма чистого убытка = 17 702,2 млн. руб.).

Чистый финансовый результат – это финансовый результат за вычетом налога на прибыль. На протяжении всего анализируемого периода банк работал, получая положительный чистый финансовый результат (чистую прибыль). В 2017 г. чистая прибыль составила 42605,974 млн. руб.; в 2018 г. чистая прибыль – 106597,950 млн. руб. (темп изменения = +150,19 % по сравнению с предыдущим годом); в 2019 г. чистая прибыль – 51927,031 млн. руб. (темп изменения = -51,29 % по сравнению с предыдущим годом). В итоге в целом за рассматриваемый период сумма чистого финансового результата увеличилась на 21,88, что проиллюстрировано на рисунке 8.

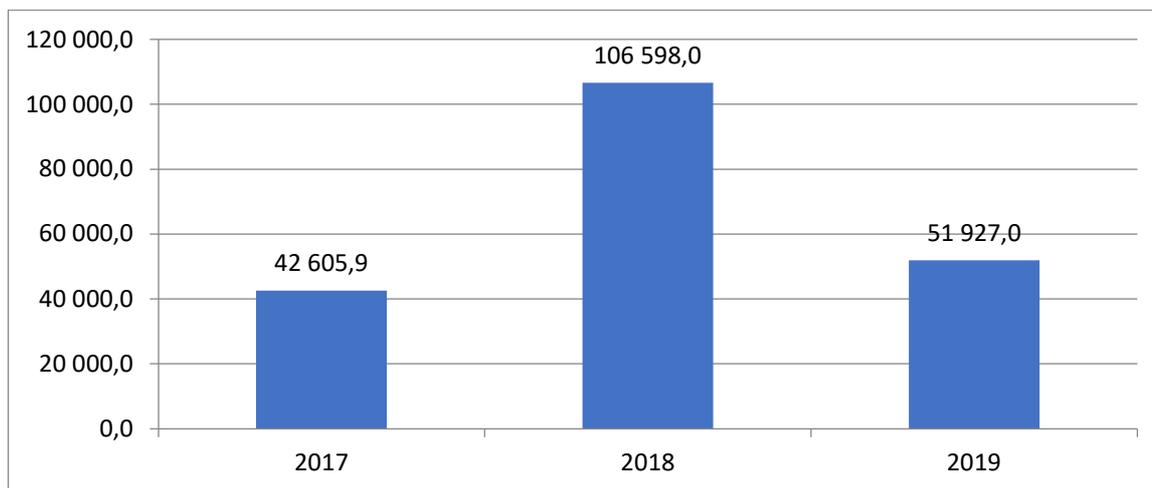


Рисунок 8 – Динамика чистого финансового результата банка, млн. руб.¹

Таким образом, ситуация с финансовыми результатами АО «АЛЬФА-БАНК» в целом за 2017-2019 гг. улучшилась.

В 2019 по сравнению с 2018 рентабельность собственного капитала АО «АЛЬФА-БАНК» снизилась на 0,210 или 21,0 процентных пунктов. Доля чистой прибыли за указанный период снизилась на 0,138 или 13,8 процентных пунктов. Изменение данного показателя оказало отрицательное влияние на изменение рентабельности собственного капитала. Влияние данного фактора составило -0,210 или -21,0 процентных пунктов. Доходность активов за указанный период снизилась на 0,034 или 3,4 процентных пунктов. Изменение данного показателя оказало отрицательное влияние на изменение результирующего показателя в данной модели. Влияние данного фактора составило -0,097 или -9,7 процентных пунктов. Мультипликатор капитала за указанный период снизилась на 0,347 или 34,7 процентных пунктов. Изменение данного показателя оказало отрицательное влияние на изменение рентабельности собственного капитала. Влияние данного фактора составило -0,005 или -0,5 процентных пунктов. Суммарное влияние всех факторов на рентабельность собственного капитала оказалось негативным.

АО «АЛЬФА-БАНК» получает процентные доходы, осуществляя следующие виды операций: размещая средства в кредитных организациях; предоставляя ссуды клиентам, не являющимся кредитными организациями;

¹ Составлено автором по данным АО «Альфа-Банк»

вкладывая средства в ценные бумаги. При этом удельный вес процентных доходов от операций по предоставлению ссуд клиентам, не являющимся кредитными организациями, в 2017 г. составлял 79,92 %, в 2018 г. – 79,88 %, в 2019 г., соответственно, 83,78 %. Таким образом, данный вид доходов для анализируемого банка является определяющим, что проиллюстрировано на рисунке 9.



Рисунок 9 – Структура процентных доходов

АО «АЛЬФА-БАНК» за 2017-2019 гг., %¹

Таким образом, удельный вес процентных доходов от размещения средств в кредитных организациях снизился с 9,28 % в 2017 г. до 4,35 % на 2019 г.; удельный вес процентных доходов от ссуд, предоставленных клиентам, не являющимся кредитными организациями увеличился с 79,92 % в 2017 г. до 83,78 % на 2019 г.; удельный вес процентных доходов от вложений в ценные бумаги увеличился с 10,80 % в 2017 г. до 11,87 % на 2019 г.

¹ Составлено автором по данным АО «Альфа-Банк»

2.2. СПЕЦИФИКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ АО «АЛЬФА-БАНК»

Рассмотрим структуру и темп роста по кредитам, предоставленным физическим лицам, в разрезе кредитных продуктов АО «Альфа-банк».

В таблице 11 представлена структура по кредитам, предоставленным физическим лицам.

Таким образом, АО «Альфа-банк» в большей степени предоставляет кредиты физическим лицам за счет кредитов наличными денежными средствами (удельный вес за все три рассматриваемых года составляет больше 58 %), потребительских кредитов (удельный вес 35,69 %, 35,89 % и 29,56 % соответственно) и кредитных карт (удельный вес за 2016 г. – 15,13 %, 2019 г. – 9,57 % и 9 мес. 2020 г. – 8,25 %).

Таблица 11 – Структура по кредитам, предоставленным физическим лицам¹

Показатели	2018		2019		9 мес. 2020 г.	
	тыс. руб.	Ст-ра, %	тыс. руб.	Ст-ра, %	тыс. руб.	Ст-ра, %
Кредиты наличными денежными средствами	82 313 405	58,65	101 931 326	61,60	129 281 526	68,61
Потребительские кредиты*	50 087 093	35,69	59 387 901	35,89	55 699 698	29,56
Кредиты по кредитным картам	21 231 628	15,13	15 835 607	9,57	15 542 884	8,25
Ипотечные кредиты	2 277 616	1,62	1 775 720	1,07	1 445 180	0,77
Резерв под обесценение	-570 581	-11,09	-13 470 308	-8,14	-13 526 595	-7,18
Итого, за минусом резерва	140 339 161	100,00	165 460 246	100,0	188 442 693	100,0

* включает POS-кредиты

В таблице 12 представлен темп роста по кредитам, предоставленным физическим лицам.

¹ Составлено автором по данным АО «Альфа-Банк»

Таблица 12 – Темп роста по кредитам, предоставленным физическим лицам¹

Показатели	2018	2019	9 мес. 2020	Изменение		Темп роста	
				2019/ 2018	9 мес. 2020/ 2019	2019 /2018	9 мес. 2020/ 2019
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	%	%
Кредиты наличными денежными средствами	82 313 405	101 931 326	129 281 526	19 617 921	27 350 200	123,83	126,83
Потребительские кредиты	50 087 093	59 387 901	55 699 698	9 300 808	-3 688 203	118,57	93,79
Кредиты по кредитным картам	21 231 628	15 835 607	15 542 884	-5 396 021	-292 723	74,58	98,15
Ипотечные кредиты	2 277 616	1 775 720	1 445 180	-501 896	-330 540	77,96	81,39
Резерв под обесценение	(15 570 581)	(13 470 308)	(13 526 595)	-2 100 273	56 287	86,51	100,42
Итого, за минусом резерва	140 339 161	165 460 246	188 442 693	25 121 085	22 982 447	117,90	113,89

Также, следует отметить, что в 2019 г. снизилось предоставление кредитов по кредитным картам (на 25,42 %) и ипотечным кредитам (на 22,04 %). По потребительским кредитам за 2019 г. увеличился спрос на 9 300 808 тыс. руб. (18,57 %).

За 9 мес. 2020 г. у АО «Альфа-банк» снизилось предоставление кредитов в разрезе многих кредитных продуктов, в частности: потребительских кредитов, кредитов по кредитным картам, ипотечным кредитам (6,21 %, 1,85 % и 18,61 % соответственно).

Кредиты по кредитным картам в структуре банка с каждым годом уменьшаются. Кредиты наличными денежными средствами остаются лидирующими в структуре банка их удельный вес за 2019 г. составляет 68,61 %. Также, стоит отметить прирост предоставленных кредитов наличными денежными средствами физическим лицам в 2019 г. на 19 617,9 млн. руб. (23,83 %) и в 9 мес. 2020 г. на 27 350,2 млн. руб. (26,83 %).

Не смотря на то, что в 9 мес. 2020 г. снизилось предоставление кредитов в разрезе многих кредитных продуктов, банк с каждым годом увеличивает объем выданных кредитов, в частности за счет кредитов наличными денежными

¹ Составлено автором по данным АО «Альфа-Банк»

средствами. Одним из основных показателей, отражающих качество ссудного портфеля коммерческого банка, является показатель просроченной задолженности по выданным кредитной организацией ссудам.

На сегодняшний день данный вопрос является одним из актуальных в современной банковской сфере, и эта проблема, скорее всего не потеряет своей значимости на протяжении длительного времени.

Данный показатель является значимым индикатором качества активов любого банка, оказывает непосредственное влияние на необходимость создания резервов на возможные потери по ссудам, выполнение банковских нормативов и результаты деятельности банка.

Рассмотрим темп роста просроченной задолженности, в разрезе кредитных продуктов АО «Альфа-банк» в таблице 13.

Таблица 13 – Темп роста просроченной задолженности¹

Показатели	2018	2019	9 мес. 2020	Изменение		Темп роста	
				2019 / 2018	9 мес. 2020 / 2019	2019 / 2018	9 мес. 2020 / 2019
				тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.
Кредиты наличными денежными средствами	5 781 979	3 832 056	4 067 649	-1 949 923	235 593	66,28	106,15
Отношение к выданным кредитам, %	4,12	2,32	2,16	-1,8	-0,16	56,31	93,10
Потребительские кредиты	2 542 095	2 057 480	2 198 267	-484 615	140 787	80,94	106,84
Отношение к выданным кредитам, %	1,81	1,24	1,17	-0,57	-0,07	68,51	94,35
Кредиты по кредитным картам	2 374 122	1 266 192	931 885	-1 107 930	-334 307	53,33	73,60
Ипотечные кредиты	587 709	596 127	428 366	8 418	-167 761	101,43	71,86
Резерв под обесценение	(8 634 495)	(5 808 433)	(5 475 343)	-2 826 062	-333 090	67,27	94,27
Итого, за минусом резерва	2 651 410	1 943 422	2 150 824	-707 988	207 402	73,30	110,67

Итак, основываясь на данных из таблицы 6, видно, что просроченная задолженность в 9 мес. 2020 г. увеличилась на 207 402 тыс. руб. (10,67 %), а в

¹ Составлено автором по данным АО «Альфа-Банк»

2019 г. наблюдалась совсем другая динамика (просроченная задолженность снизилась на 26,7 % по сравнению к 2018 г.).

Просроченная задолженность по кредитам наличными денежными средствами и потребительским кредитам увеличилась на 235 593 тыс. руб. и 140 787 тыс. руб. соответственно. Темп прироста просроченной задолженности по кредитам наличными составил 6,15 %, по потребительским кредитам – 6,84 %. Резерв под обесценение снизился на 333 090 тыс. руб. или 5,73 %.

Увеличение просроченной задолженности по двум видам кредитования является отрицательной динамикой. Это говорит о том, что клиенты банка не могут погашать свою задолженность перед банком. По кредитным картам и ипотечным кредитам просроченная задолженность снизилась на 26,40 % и 28,14 % соответственно. В течение 9 мес. 2020 г. с баланса за счет резервов было списано безнадежной ссудной задолженности на общую сумму 7 612,5 млн. руб.

Рассмотрим структуру и темп роста чистой ссудной задолженности в разрезе сегментов экономической деятельности АО «Альфа-банк» в таблице 14. Таблица 14 – Структура и темп роста чистой ссудной задолженности в разрезе сегментов экономической деятельности АО «Альфа-банк»¹

Показатели	2018		2019		9 мес. 2020 г.		Темп роста	
	тыс. руб.	Ст-ра, %	тыс. руб.	Ст-ра, %	тыс. руб.	Ст-ра, %	2019 / 2018	9 мес. 2020 / 2019
Ссуды, предоставленные физическим лицам	155 916 247	98,18	178 930 554	98,95	201 969 288	98,92	114,76	112,88
Ссуды, предоставленные юридическим лицам	11 738 248	7,39	5 828 075	3,22	5 478 758	2,68	49,65	94,01
Ссуды, предоставленные по операциям обратного РЕПО	3 695 169	2,33	3 518 878	1,95	314 071	0,15	95,23	8,93
Межбанковские кредиты	3 327 439	2,10	6 636 536	3,67	10 341 911	5,07	199,45	155,83
Уступка прав требования	-	-	-	-	1 132 114	0,55	-	-
Резерв под обесценение	15 866 874	9,99	14 085 406	7,79	15 068 042	7,38	88,77	106,98
Чистая ссудная задолженность	158 810 229	100,0	180 828 637	100,0	204 168 100	100,0	113,86	112,91

¹ Составлено автором по данным АО «Альфа-Банк»

Из приведенных данных в таблице 14 видна отрицательная динамика ссуд, предоставляемых юридическим лицам в 2019 г. (50,35 %) и в 9 мес. 2020 г. (-5,99 %) и ссуд, предоставленные по операциям обратного РЕПО в 2019 г. (4,77 %) и в 9 мес. 2020 г. (-91,07 %). По остальным показателям наблюдается положительная динамика. Ссуды, предоставляемые физическим лицам в 9 мес. 2020 г. увеличились на 23 038 734 тыс. руб. или на 12,88 %, в 2019 г. также наблюдалось увеличение на 14,76 %. Структурный анализ чистой ссудной задолженности в разрезе сегментов экономической деятельности также свидетельствует о повышении доли потребительских кредитов. Большую долю, предоставленных кредитов составляют ссуды, предоставленные физическим лицам (98,18 %, 98,95 % и 98,92 % соответственно). Таким образом, большая часть клиентов АО «Альфа-банк» – физические лица.

В целом тенденция увеличения объемов потребительского кредитования характерна для всего банковского сектора РФ. Объем кредитов населению в 9 мес. 2020 г. вырос на 22,8 %. Рост кредитования оказался рекордным за последние пять лет.

Заметное ускорение кредитования физических лиц (22,8 % против 13,2 % за 2019 г.) происходило в условиях постепенного перехода домашних хозяйств от сберегательной модели поведения к увеличению потребления.

Росту способствовало и снижение процентных ставок: средневзвешенная процентная ставка по рублевым кредитам физическим лицам на срок свыше 1 года в ноябре 9 мес. 2020 г. составила 12,4 % годовых (в январе 9 мес. 2020 г. – 13,5 %). Положительная динамика кредитования по итогам 9 мес. 2020 г. отмечается во всех основных отраслях экономики.

Проведенный анализ потребительского кредитования в АО «Альфа-банк» позволил выявить специфику данного вида кредитования по сравнению с другими видами кредитов.

1. Банк активно развивает данный вид кредитования, рост портфеля в значительной степени был связан с увеличением необеспеченных потребительских кредитов.

2. Доля просроченных потребительских кредитов является достаточно низкой. Однако увеличение просроченной задолженности по двум видам кредитования является отрицательной динамикой. Это говорит о том, что клиенты банка не могут погашать свою задолженность перед банком.

3. Спектр предоставляемых кредитных продуктов в области потребительского кредитования достаточно широк.

2.3. АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В АО «АЛЬФА БАНК»

Для более детального анализа деятельности АО «Альфа-банк» в области потребительского кредитования необходимо произвести анализ продуктов и сравнения условий предоставления потребительских кредитов с аналогичными программами кредитования в других банках. На основе проведенного сравнения, можно будет выделить сильные и слабые стороны АО «Альфа-банк» в данном направлении кредитования.

Сравнительный анализ произведем по основным направлениям розничного бизнеса, таким как: кредит наличными; кредитные карты; дебетовые карты; вклады.

Определим следующие показатели потребительского кредита:

- а) срок кредитования (время на которое выдается кредит (в мес.));
- б) требования к заемщику;
- в) необходимые документы;
- г) процентная ставка;
- д) максимальная сумма кредита.

При сравнении будут использованы базовые программы потребительского кредитования (общие условия предоставления кредита без учета индивидуальностей потребителя), следующих банков:

- а) АО «Альфа-банк»;
- б) ПАО «АБСОЛЮТ-БАНК»;
- в) «Почта Банк» (ПАО);
- г) «Сбербанк России» (ПАО);
- д) «Банк ВТБ» (ПАО).

Сравнительный анализ по кредиту наличными, представлен в табл. 15.

Таблица 15 – Сравнительный анализ по кредиту наличными¹

	АО «АЛЬФА-БАНК»	«Банк ВТБ» (ПАО)	«Сбербанк России» (ПАО)
Возраст Муж.	от 21 до 70	от 21 до 70	от 21 до 70
Жен.	от 18 до 60	от 18 до 60	от 18 до 65
Стаж работы на последнем месте работы	Не менее 6 мес.	Не менее 3 мес.	Не менее 6 мес.
Наличие постоянной регистрации	Обязательно	Обязательно	Не обязательно
Документы	Паспорт + 3	Паспорт + 2	Паспорт + 1
Срок, мес.	60	60	84
Ставка, %	от 11,9 %	от 13,5 %	от 11,9 %
		от 15,0 %	от 12,9 %
Мах сумма кредита, тыс. руб.	4000 (базовые клиенты)	5000 (базовые клиенты)	5000 (базовые клиенты)
	3000 (новые клиенты)	3000 (новые клиенты)	3000 (новые клиенты)

Примечание: паспорт +3 (1, 2) – паспорт и обязательно еще 1, 2 или 3 других документа заемщика в зависимости от банка.

Требования к заемщику по кредиту наличными АО «АЛЬФА-БАНК»:

- а) возраст заемщика: муж/жен – от 21 года;
- б) стаж работы на последнем месте не менее трех месяцев;
- в) постоянная регистрация в регионе предоставления кредита;
- г) подтверждение основного дохода (справка по форме 2-НДФЛ за последние 3 месяца или справка по форме банка / запрос работодателю);
- д) срок рассмотрения от 1 дня.

¹ Составлено автором по данным АО «Альфа-Банк»

Требования к заемщику по кредиту наличными «Сбербанк России» (ПАО):

- а) возраст заемщика: муж / жен – от 21 – 70 лет;
- б) общий стаж работы не менее 1 года, на последнем месте не менее 6 месяцев;
- в) постоянная/временная регистрация в регионе предоставления кредита;
- г) подтверждение основного дохода (справка по форме 2-НДФЛ, справка по форме 3-НДФЛ/справка по форме банка / запрос работодателю, справка по форме организации-работодателя/справка из пенсионного фонда или иного органа, начисляющего пенсию);
- д) срок рассмотрения до 2 дней.

Требования к заемщику по кредиту наличными «Банк ВТБ» (ПАО):

- а) возраст заемщика: муж / жен – от 21 – 70 лет;
- б) общий стаж работы не менее 1 года, на последнем месте не менее 6 месяцев;
- в) постоянная регистрация в регионе предоставления кредита;
- г) подтверждение основного дохода (справка по форме 2-НДФЛ или справка по форме банка / запрос работодателю);
- д) срок рассмотрения от 1 дня.

Таким образом, среди представленных банков у АКБ «Абсолют Банк» (ПАО) самая большая первоначальная процентная ставка по кредиту для клиентов. Из-за чего можно сделать вывод, что предоставление кредитов под 16,5 % годовых предоставляется малому количеству обратившихся клиентов.

Максимальный лимит кредитования значительно меньше, по сравнению с банками – конкурентами. А вот срок рассмотрения заявок на кредит наличными АКБ «Абсолют Банк» (ПАО) опережается своих конкурентов.

Также, по сравнению с другими банками оформление кредита предоставляется всего лишь по одному документу, без подтверждения дохода. Скорее всего, это связано с тем, что банк предоставляет кредиты наличными на значительно меньшие суммы.

Сравнительный анализ по кредитным картам, представлен в таблице 16.

Таблица 16 – Сравнительный анализ по кредитным картам¹

Банк/ кредитная карта	Стоимость обслужива- ния	Мах лимит по карте, тыс. руб.	Процент- ная ставка, %	Льгот- ный период, дн.	Комиссия за снятие наличных	Кэш- бэк на покупк и, %	Возраст клиента , лет
АКБ «Абсолют Банк» (ПАО)	0 руб. – 1 год, со второго года – 990 руб.	650	от 19,5	56	4,9 % (мин. 399 руб.)	до 20	от 22 до 70
АО «АЛЬФА- БАНК»	от 1190	500	от 14,99	100	0 руб. – при снятии до 50 тыс. руб./мес. 5,9 % (мин. 500 руб.)	-	от 18 и страше
«Сбербанк России» (ПАО)	750 руб. в год	300	от 25,9	50	3,0 % (мин. 390 руб.)	0,5	от 21 до 65
«Банк ВТБ» (ПАО)	0 руб., при соблюдении определенн ых условий или 249 руб. в мес.	1000	от 16,0	101	-	от 1	от 22 до 70

При сравнении кредитных карт представленных банков, у карты ООО АО «Альфа-банк» менее конкурентные условия.

Во-первых, льготный период по сравнению с большинством других карт составляет 56 день. Во-вторых, возраст предоставления данного вида потребительского кредита у АКБ «Абсолют Банк» (ПАО) также выше, по сравнению, с конкурентами (у других банков возраст заемщика соответственно ниже). В-третьих, высокая комиссия за снятие наличных с карты. В-четвертых, максимальный лимит по карте банк предоставляет существенно меньше, чем АО «АЛЬФА-БАНК», «Почта Банк» (ПАО) и «Банк ВТБ» (ПАО).

Но также, у карты есть и свои преимущества: бесплатное годовое обслуживание в первый год; кэшбэк на покупки до 20 %.

¹ Составлено автором по данным АО «Альфа-Банк»

Кэшбэк – это выгода для клиента. Кэшбэк дает клиенту следующие преимущества, как: возможность экономить на покупках в магазинах; возможность переводить накопленные баллы с покупок в настоящие деньги; простая система пользования сервисом.

Рассмотрим процесс рассмотрения и выдачи потребительского кредитования в АО «Альфа-банк». Принципом анализа данных заемщика практически одинаковый во всех банках и состоит из этапов.

В таблице 17 представлены этапы оформления POS-кредита и кредита наличными в АО «Альфа-банк».

Таблица 17 – Этапы оформления потребительского кредита¹

Этап	POS-кредит	Кредит наличными
I	Предварительное консультирование/ Расчет параметров Кредита/ Проверка и сбор Документов	Первичный контакт с Клиентом
II	Анкетирование/ Прозвон/ Решение/ Информирование	Проверка личных документов Клиента
III	Подготовка и подписание кредитных документов	Идентификация Клиента в ПО
IV	Итоговое консультирование	Работа с анкетой клиента/ Презентация продукта/ Решение в системе Дополнительная проверка новых и повторных документов Клиентов
V	Оплата первого взноса	Копирование/ Сканирование документов Клиента/ Отправка документов в СБ
VI	Формирование кредитного досье/ Передача кредитного досье в офис Банка	Взаимодействие с СБ/ Решение в ПО
VII		Печать и подписание документов
VIII		Окончательное решение
IX		Передача документов Клиенту
X		Итоговое консультирование: общие условия погашения кредита
XI		Формирование досье на архивное хранение Комплектация документов для Страховой компания

Рассмотрим более подробно этапы оформления кредита наличными.

I этап: Первичный контакт с клиентом. При первичном контакте специалист проводит оценку внешнего вида, обращает внимание на особенности поведения клиента и сопровождающих (если они имеются). Задает

¹ Составлено автором по данным АО «Альфа-Банк»

уточняющие вопросы и информирует о базовых требованиях, и при условии соответствия требованиям, консультирует по вопросам оформления кредита.

II этап: Проверка личных документов клиента. Проверка личных документов проводится с целью выявления недействительности или подделки документов. Данная процедура проводится прежде, чем заводить данные клиента в программное обеспечение.

III этап: Идентификация клиента в программное обеспечение. Идентификация клиента в программное обеспечение проводится с целью проверки клиента на лояльность. В связи с этим клиентов подразделяют на три категории:

- а) новые клиенты – не имеющие кредитной истории в АО «Альфа-банк»;
- б) повторные клиенты – имеющие кредитную историю в АО «Альфа-банк», но не получившие еще лояльного предложения;
- в) лояльные клиенты – имеющие кредитную историю в АО «Альфа-банк» и получившие лояльное предложение.

IV этап: Работа с анкетой клиента/ презентация продукта/ решение в система. На данном этапе заполняется анкета в программе для нового клиента или проверяется на актуальность данных повторных и лояльных клиентов, но обязательно предварительно заполнив согласие на обработку данных. Консультант также выполняет презентацию программы страхования для клиента и отправляет на предварительное решение. Дополнительная проверка новых и повторных документов клиентов. Данный этап консультант проводит перед отправкой на предварительное решение и заключается он в осуществление прозвона указанных клиентом телефонов в анкете специальным отделом. К следующему этапу консультант приступает только в том случае, если по анкете приходит положительный ответ, если решение будет отказ – информируют клиента.

V этап: Копирование / сканирование документов клиента/ отправка документов в службу безопасности. После получения предварительного положительного ответа по анкете Консультант снимает копии со всех

предъявленных клиентом документов, заверяет собственной подписью, производит сканирование документов и отправляет на вторую проверку в службу безопасности. Стоит заметить, что документы делятся на 3 группы:

- документ группы А: паспорт гражданина Российской Федерации;
- документ группы Б: загранпаспорт, водительское удостоверение;
- документ группы В: данные о банковских реквизитах счета Клиента.

VI этап: Взаимодействие с службой безопасности/ решение в программном обеспечении. Работник службы безопасности дополнительно проводит проверку действительности документов, правильности заведенной анкеты, при необходимости исправляет ошибки (например, орфографические опечатки) и даёт обратную связь консультанту. Консультант в свою очередь ждет изменения статуса в программном обеспечении. При отказе – информирует клиента, при положительном ответе – переходит к следующему этапу.

VII этап: Печать и подписание документов. Консультант распечатывает анкетный пакет, знакомит клиента с предварительным графиком платежей, передает клиенту документы для проверки и заверения подписью. Особо стоит подчеркнуть, что подпись клиента во всех кредитных документах должна быть идентичной подписи в общегражданском паспорте.

VIII этап: Окончательное решение. После подписания всех необходимых документов консультант в программном обеспечении переходит к финансированию кредита. В случае успешного финансирования кредита статус в программном обеспечении меняется на «профинансировано», что означает окончательное решение.

IX этап: Передача документов Клиенту. По окончании оформления кредита консультант передает клиенту папку с документами, предназначенными для него:

- договор по кредиту;
- график платежей;
- копии заявления о страховании;

– памятка застрахованному лицу (только в случае оформления услуги страхования).

Х этап: Итоговое консультирование: общие условия погашения кредита.

На данном этапе консультант объясняет клиенту общие условия погашения кредита, услуг банка (например, ИНФО-банк), о досрочном и частично досрочном погашении кредита, о процедуре отказа от кредита, изменение персональных данных.

XI этап: Формирование досье на архивное хранение. Консультант по отдельности согласно Чек-листу формирует досье анкет с отказом и досье анкет с окончательным одобрением. Комплектация документов для Страховой компании. Документы страхования являются документами, принадлежащими страховой компании, поэтому ответственный за передачу документов в страховую компанию собирает с консультантов укомплектованные пакеты документов и высылает страховым компаниям.

На рисунке 10 представлены этапы рассмотрения кредита наличными.

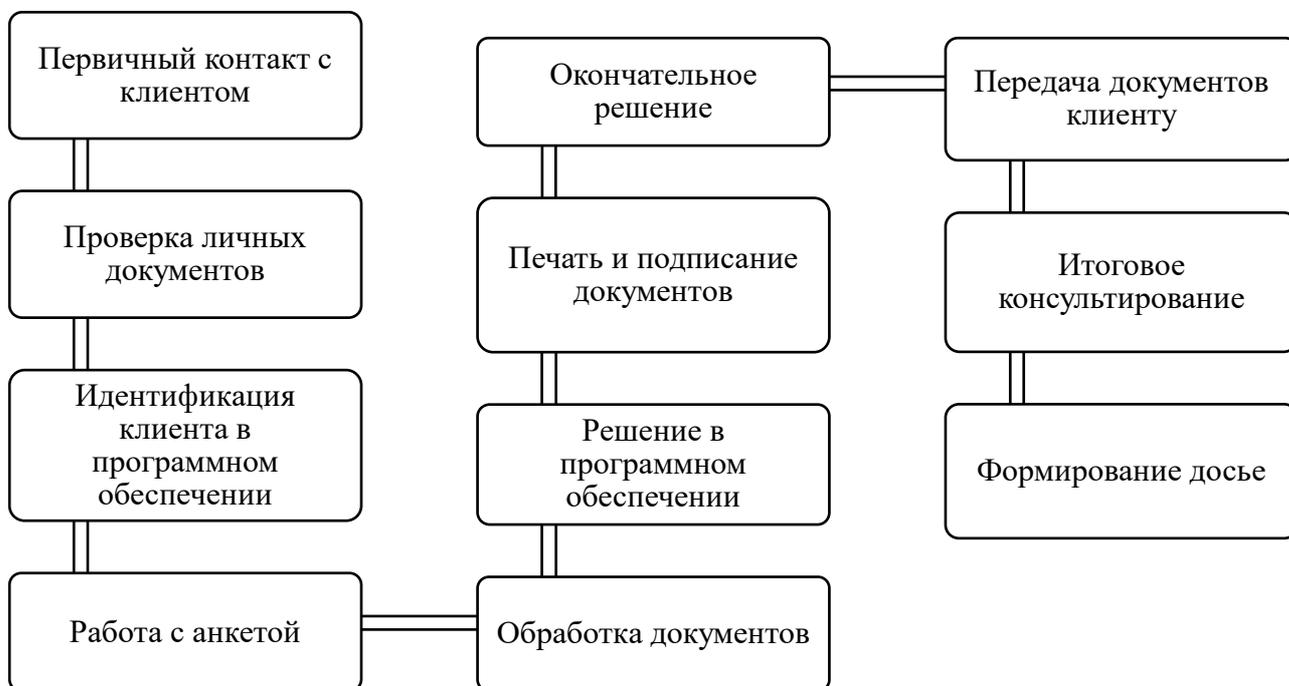


Рисунок 10 – Этапы рассмотрения кредита наличными¹

¹ Составлено автором по данным АО «Альфа-Банк»

Изучив этапы на рисунке 10, можно сделать вывод о том, что АО «Альфа-банк» уделяет особое внимание безопасности клиента и его осведомленности, так как происходит частое взаимодействие со службой безопасности и информирование клиента об условиях банковского продукта.

Как и в любой кредитной организации у АО «Альфа-банк» имеются свои недостатки. Помимо выше перечисленных, также можно отнести: отсутствие достаточного количества специалистов, понимающих специфику их деятельности; завышенный объем документов, требуемых для получения кредитов; неоправданно длительные сроки принятия решений, обещанное до 3 дней, по факту от 5 до 10 дней.

Но, несмотря на недочеты, основной целью, которой ставит перед собой АО «Альфа-банк» это «удовлетворить» потребности клиентов, чтобы условия кредитования были доступны и понятны каждому.

В целях повышения эффективности процессов выдачи и сопровождения кредитов и снижения рисков Банком в 2019 г. завершен переход на централизованное администрирование кредитных операций физических лиц и проведена опытная эксплуатация модуля «Кредитный конвейер» на платформе партнера, юридического лица – нового программного обеспечения для работы сотрудников фронт-линии и служб системы принятия решения.

3 ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В АО «АЛЬФА-БАНК»

3.1 РАЗРАБОТКА НОВЫХ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Не смотря на оптимистичные прогнозы аналитиков в отношении кредитования физических лиц в целом, для каждого банка важно поддерживать в данной области конкурентные преимущества, а, следовательно, необходимо выявлять слабые места в процессе кредитования и разрабатывать различные меры по его совершенствованию. В перспективе для развития сферы потребительского кредитования необходимо применение более гибкой политики в отношении клиентов не только в общих, но и в узких вопросах кредитования. К сожалению, не все заявки на кредитование оказываются реализованными из-за неоперативности банковской системы.

В результате исследования по данному вопросу были выявлены две основных проблемы, тормозящих развитие банковского кредитования клиентов отделения АО «Альфа-банк».

1. Ограниченность информации о клиенте: отсутствие кредитной истории у большинства граждан России.

2. Отсутствие индивидуального подхода к каждому клиенту:

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

б) намного занижаются финансовые возможности клиентов, особенно пенсионеров. Большинство пенсионеров работают не официально и доход подтвердить не могут. При расчете суммы кредита к выдаче представителю этой категории заемщиков их неофициальный доход и величина сбережений не

учитываются. Поэтому пенсионерам не приходится рассчитывать на богатое предложение банка.

Анализ практики кредитования отделения АО «Альфа-банк» различных сфер жизнедеятельности показал, что в части кредитования растущих потребностей населения есть еще много скрытых резервов. Так, в банке уделяется недостаточное внимание молодому сегменту рынка, то есть лицам от 21 до 26 лет.

В связи с этим предлагается внедрять на рынке банковских услуг такие кредиты, которые могут заинтересовать молодое население. Одной из главных статей затрат молодого населения на данный момент являются расходы на образование. Именно поэтому ПАО «Сбербанк» предлагается введение такого нового банковского продукта, как «Образовательный кредит».

Для АО «Альфа-банк» необходимо также:

- кредитовать большее число клиентов, но в небольших суммах;
- проводить постоянный анализ предлагаемых на рынке банковских услуг продуктов и внедрять наиболее актуальные и доходные для обеспечения конкурентоспособности банка.

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

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

На основании предложенных мероприятий по совершенствованию банковского кредитования в отделении АО «Альфа-банк», рассчитаем экономическую эффективность введения такого нового банковского продукта, как «Образовательный кредит».

Для определения влияния кредита на портфель банка, нужно проанализировать необходимость его введения. Необходимо изучать его процентные ставки, условия предоставления, требования к заемщику. Проанализировав данные в Екатеринбурге можно сделать вывод, то внедрение этого нового продукта будет пользоваться спросом. Население города составляет примерно 1 483 000 человек. По данным Госкомстата на 145 млн. человек населения Российской Федерации приходится примерно 30 млн. человек в возрасте от 17 до 30 лет. Именно данные возрастные рамки попадают под категорию потенциальных студентов учебных заведений. Таким образом, потенциальные студенты на территории РФ составляют 21 % от общей численности населения. Ориентируясь на данное процентное соотношение, можно определить, что в Екатеринбурге потенциальных студентов 311 000 человек.

Система профессионального образования Екатеринбурга представлена рядом образовательных учреждений различного уровня и профиля подготовки. Чаще всего студенты не поступают в то учебное заведение, в которое бы им хотелось ввиду того, что не располагают достаточной суммой для обучения. Помимо того, что в Екатеринбурге есть местные учебные учреждения, так же здесь есть и филиалы других регионов.

В итоге можно сказать, что в Екатеринбурге примерно 311 000 потенциальных студентов, 68 000 из них на данный момент уже являются обучающимися в учреждениях профобразования.

Таким образом, целевая аудитория предложенного нового банковского продукта составляет приблизительно 243 000 человек. Стоит учесть также, что данная цифра отражает потенциально заинтересованных пользователей кредита, а официальными заемщиками, скорее всего, будут родители и опекуны обучающихся.

После анализа актуальности введения образовательного кредита необходимо рассмотреть условия его предоставления.

Форма предоставления:

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

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

В качестве заемщиков могут быть граждане РФ в возрасте от 8 до 65 лет (на момент окончания срока действия кредитного договора). Срок кредита – от 6 месяцев до 6 лет (определяется индивидуально, в зависимости от суммы кредита и срока обучения). Минимальная процентная ставка – 11 % годовых, максимальная – 16 % годовых (зависит так же от суммы кредита и срока обучения).

Ежемесячный платеж (аннуитетный, либо дифференцированный) устанавливается кредитным комитетом на индивидуальных условиях.

Осуществляется оплата в сумму основного долга, также оплата процентов в срок, не позднее определенной даты, также установленной в индивидуальном порядке. Ограничение по абсолютному значению размера кредитного лимита – 500 000 руб. (возможно предоставление большей суммы, но на строго индивидуальной основе, по решению кредитного комитета). Обеспечение может быть представлено залогом собственности – недвижимость, земельный участок, транспортное средство (стоимость залога также определяется индивидуально, в зависимости от суммы кредита и срока). Кроме того, можно выбрать поручительство физического лица.

Перечень необходимых документов:

- паспорт, заверенная копия;
- справка о доходах за последние шесть месяцев (по форме 2-НДФЛ, либо установленной банком форме);
- копия трудовой книжки;
- документы, удостоверяющие личность обучающегося (паспорт, свидетельство о рождении);

- документ, удостоверяющий прямую связь с обучающимся (свидетельство о рождении, свидетельство об опекунстве);
- при оформлении поручительства – документы, удостоверяющие личность поручителя, справка о доходах поручителя, копия трудовой книжки;
- при оформлении залога – документы, подтверждающие наличие в собственности имущества;
- копия лицензии, свидетельства о государственной аккредитации образовательного учреждения;
- договор о предоставлении образовательных услуг;
- справка об обучении.

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

К примеру, новый банковский продукт «Образовательный кредит» приобретут 100 человек. Суммы, сроки и процентные ставки возьмем разные. В таблице 18 сформируем приблизительную структуру выданных образовательных кредитов для упрощения дальнейших расчетов.

Таблица 18 – Приблизительная структура выданных образовательных кредитов¹

Сумма кредитования	Процентная ставка, %	Срок кредитования	Количество выданных кредитов
1	2	3	4
50 000	11,5	До 1 года	2
	13,5		2
	15,5		5
100 000	11,5	До 2х лет	3
	13,5		1
	15,5		3
200 000	11,5	До 3х лет	7
	13,5		5
	15,5		8
250 000	11,5	До 3х лет	7
	13,5		10
	15,5		10
300 000	11,5	До 5 лет	5
	13,5		5
	15,5		5

¹ Составлено автором

Продолжение таблицы 18

1	2	3	4
400 000	11,5	До 5 лет	4
	13,5		5
	15,5		7
500 000	11,5	До 5 лет	1
	13,5		2
	15,5		3

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

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

В таблице 19 приведены расчеты дохода банка за первый год предоставления продукта «Образовательный кредит» по обозначенной выше структуре.

Таблица 19 – Доход отделения АО «Альфа-банк» от введения «Образовательного кредита»¹

Сумма кредитования	Процентная ставка, %	Срок кредитования	Количество выданных кредитов
1	2	3	4
50 000	11,5	До 1 года	11 500
	13,5		13 500
	15,5		38 750
100 000	11,5	До 2х лет	34 500
	13,5		3 500
	15,5		46 500
200 000	11,5	До 3х лет	161 000
	13,5		135 000
	15,5		248 000

¹ Составлено автором

Продолжение таблицы 19

1	2	3	4
250 000	11,5	До 3х лет	201 250
	13,5		337 500
	15,5		387 500
300 000	11,5	До 5 лет	172 500
	13,5		202 500
	15,5		232 500
400 000	11,5	До 5 лет	184 000
	13,5		270 000
	15,5		434 000
500 000	11,5	До 5 лет	57 500
	13,5		135 000
	15,5		232 500
Итого сумма прибыли от выплаченных процентов			3 549 000

Исходя из расчетов, представленных в таблице 19, можно сказать, что уже через год после введения нового банковского продукта «Образовательный кредит» доход банка от выплаченных по кредитам процентов составит 3 549 000 руб.

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

- оплата труда операторам и экономистам 240 000 руб.;
- расходы на техническое сопровождение банковских операций 60 000 руб.;
- представительские расходы 100 000 руб.;
- налог на прибыль 709 800 руб.;
- прочие расходы 50 000 руб.;

Итого расходы – 1 159 800 руб.

После учета расходов чистая прибыль составит 2 389 200 руб.

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

Таблица 20 – Расчет показателей рентабельности «Образовательного кредита»¹

Показатель	Значение
1	2
Доходы, руб.	3 549 000,00
Расходы, руб.	1 159 800,00

¹ Составлено автором

Окончание таблицы 20

1	2
Чистая прибыль, руб.	2 389200,00
Рентабельность по доходам, %	67,32
Рентабельность по расходам, %	206,00

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

3.2 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

В качестве следующей рекомендации рассмотрим использование более современных схем оценки платежеспособности потенциального заемщика.

Таблица 21 – Критерии оценки заемщика с помощью социальных сетей¹

Критерий оценки	1 балл	2 балла	3 балла	4 балла	5 баллов
Количество профилей	Один из: ВКонтакте Одноклассники Инстаграм Фейсбук	Один из: ВКонтакте Одноклассник и Инстаграм Фейсбук Упоминания и объявления на популярных досках: Юля, Авито.	Два из: ВКонтакте Одноклассник и Инстаграм Фейсбук Упоминания и объявления на популярных досках: Юля, Авито.	Три из: ВКонтакте Одноклассник и Инстаграм Фейсбук Упоминания и объявления на популярных досках: Юля, Авито.	Четы из: ВКонтакте Одноклассник и Инстаграм Фейсбук. Упоминания и объявления на популярных досках: Юля, Авито.
Средний срок жизни профиля	Менее года	2-3 года	4-5 лет	6-7 лет	Более 7
Оценка общего состояния профиля	На усмотрение кредитного эксперта. Общее состояние: ремонт в квартире, отпуск, развлечения, хобби и т.д.				

Количество профилей позволяет проверить достоверность информации. Срок действия учетной записи также указывает на достоверность информации.

¹ Составлено автором

Популярность социальных сетей началась около 8-9 лет назад, в определенный период, путем анализа данных можно сформировать тип личности. В дополнение к этому анализу необходимо использовать проверку кредитной истории. При положительном чеке кредитный специалист может перейти к кредиту по итогам набранных заемщиком 10-15 баллов.

В рамках совершенствования управления кредитованием физических лиц предлагается внедрить систему CRM-менеджмента, которая представляет собой целевую корпоративную информационная система, предназначенную для улучшения обслуживания клиентов путем сохранения информации о клиентах, истории взаимоотношений с клиентами, установления и улучшения бизнес-процедур на основе сохраненной информации и последующей оценки их эффективности. CRM – это клиент-ориентированная концепция, с одной стороны, формирования наценки «выше рыночной» за счет обеспечения индивидуального обслуживания каждого клиента, а с другой – ориентации на долгосрочные отношения, в том числе и в ущерб краткосрочным экономическим задачам. Концепция CRM-менеджмента – это персонификация клиента.

В рамках CRM-менеджмента предлагается внедрить систему установления процентных ставок в увязке с кредитоспособностью клиента – физического лица. Это позволит устранить недостатки вышеописанного метода. В потребительском кредитовании набор параметров, исследуемый при расчете кредитного рейтинга, может выглядеть следующим образом:

- уровень среднемесячного дохода за последние 6 месяцев;
- стаж работы на последнем месте работы;
- возраст;
- семейное положение; количество лиц, находящихся на иждивении;
- образование;
- должность, занимаемая на месте работы;
- наличие в собственности недвижимости и пр.

Более приемлемым вариантом является использование скоринговых систем с учетом их определенной модернизации. В настоящее время такие системы, несмотря на использование большого количества вводных данных, дают лишь бинарную оценку кредитоспособности заемщика: «выдать кредит» (или «заемщик кредитоспособен») либо «отказать в выдаче кредита» (или «заемщик некредитоспособен»). Так как скоринговые системы определяют рейтинг заемщика, который отражает вероятность выхода потенциального клиента на просрочку, представляется целесообразным использование таких систем для дифференциации предлагаемой ставки по кредиту. Схема работы скоринга с учетом предлагаемой модернизацией представлена на рисунке 14.

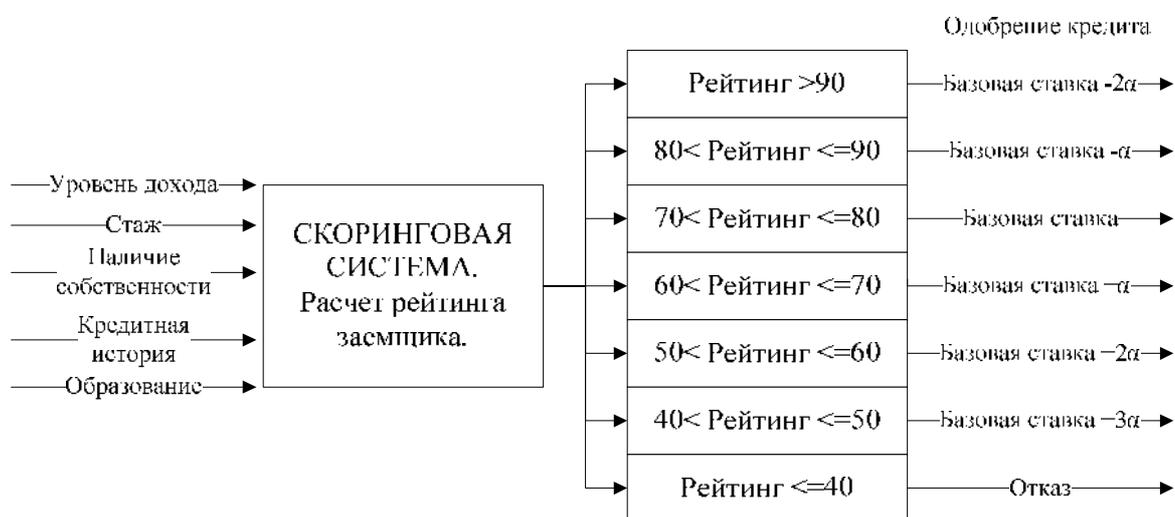


Рисунок 14 – Скоринговая система с учетом модернизации¹

В данном случае α является премией за риск, рассмотренной выше, однако данный показатель дифференцируется с учетом кредитоспособности каждого отдельно взятого, что соответствует требованиям CRM-системы. Премия за риск рассчитывается с учетом необходимости компенсации недополученных доходов, а также расходов, связанных со списанием безнадежной ко взысканию задолженности и расходов по отвлечению средств для формирования РВПС.

Для примера рассчитаем значение α для групп заемщиков с рейтингом 70-80 % и 60-70 %. Допустим, банк обладает статистической информацией, что

¹ Составлено автором

уровень невозврата кредитов у заемщиков первой группы составляет 2 %, у второй группы – 3 %. Примем базовую ставку равной 20 %. Таким образом, за год процентные доходы на 1 млн. р. кредитного портфеля для первой и второй групп будут равны:

$$\text{Дох1} = (1 - 0,02) \times 20 \% / 100 \% = 0,196 \text{ млн. р.}$$

$$\text{Дох2} = (1 - 0,03) \times (20 \% / 100 \% + \alpha) = 0,194 + 0,97\alpha \text{ млн. р.}$$

Расходы на отвлечение ресурсов для формирования резерва можно рассчитать по следующей формуле (формула 8):

$$\text{Расрез} = \text{Спр} \times \text{Крез} \times \text{Vпроср} \quad (8)$$

где Спр – средняя ставка привлечения ресурсов;

Vпроср – объем невозвращенных кредитов;

Крез – среднегодовой коэффициент отчислений в резерв.

Для вычисления Крез используем значения, установленные АО «Альфа-Банк» для обесцененных требований по потребительским кредитам по данным 2017 г. Данные значения представлены в таблице 22.

Таблица 22 – Величина формируемого резерва по обесцененным потребительским кредитам АО «АЛЬФА-БАНК»¹

Срок просроченной задолженности, дн.	Величина отчислений в резерв, %
Непросроченные	0,06
менее 30 дней	4,62
30-90 дней	10,83
91-180 дней	47,69
более 180 дней	100

При среднем времени нахождения просроченной ссудной задолженности на балансе банка в 1 год среднегодовой коэффициент отчислений в резерв будет равен:

$$\begin{aligned} \text{Крез} &= (0 \times 0 \% + 15 \times 4,62 \% + 60 \times 10,83 \% + 135 \times 47,69 \% + 273 \times 100 \%) / 365 \\ &= 94,4 \% = 0,944. \end{aligned}$$

¹ Составлено автором

Возьмем среднюю ставку привлечения ресурсов равной 7,3 %. Следовательно, расходы на отвлечение ресурсов в резерв на 1 млн. руб. портфеля потребительских кредитов первой и второй группы будут равны:

$$\text{Расх. отвл.1} = 0,073 \times 0,944 \times 0,02 = 0,00138 \text{ млн. р.}$$

$$\text{Расх. отвл.2} = 0,073 \times 0,944 \times 0,03 = 0,00207 \text{ млн. р.}$$

Расходы на списание безнадежной ко взысканию ссудной задолженности на 1 млн. р. кредитного портфеля для первой и второй группы будут соответственно равны: 0,02 млн. р. и 0,03 млн. р. Таким образом, вычисление премии за риск α , необходимой для сохранения уровня доходности операций при кредитовании менее надежной группы клиентов, необходимо решить уравнение следующего вида:

$$\text{Дох1} - \text{Расх.отвл1} - \text{Расх.спис1} = \text{Дох2} - \text{Расх.отвл2} - \text{Расх.спис2};$$

$$0,196 - 0,00138 - 0,02 = 0,194 + 0,97\alpha - 0,00207 - 0,03;$$

$$\alpha = 0,013 = 1,3 \text{ \%}.$$

Тогда в зависимости от кредитного рейтинга потенциального заемщика ставка по кредиту будет варьироваться следующим образом, как представлено в таблице 23.

Таблица 23 – Зависимость ставки от кредитного рейтинга¹

Кредитный рейтинг	Предлагаемая ставка, %
свыше 90	17,38
от 80 до 90	18,69
от 70 до 80	20,00
от 60 до 70	21,31
от 50 до 60	22,62
от 40 до 50	23,92
менее 40	отказ

По результатам анкетирования, внедрение дифференцированных процентных ставок на базе скоринговой системы позволит увеличить количество заключенных кредитных договоров как минимум на 25 %, поскольку преимуществами скоринговых систем на базе CRM-менеджмента является:

¹ Составлено автором

- увеличение кредитного портфеля за счет уменьшения количества необоснованных отказов по кредитным заявкам;
- повышение точности и ускорение процедуры оценки заемщика;
- создание централизованной базы данных о заемщиках;
- быстрая и качественная оценка динамики изменений кредитного счета индивидуального заемщика.

Следовательно, при применении единой ставки процента (20 % для рассматриваемого кредитного продукта) АО «Альфа-Банк» заключит, к примеру, 1000 кредитных договоров по продукту «Простое решение». В то время как при внедрении скоринговой системы на базе дифференцированных процентных ставок – как минимум 1250 кредитных договоров по аналогичному продукту на сумму 1 млн. р. каждый. Рассчитаем, как это повлияет на процентный доход, полученный Банком от внедрения данного мероприятия.

Получаем данные, необходимые для расчета процентного дохода Банка, которые представлены в таблице 24.

Таблица 24 – Данные для расчета процентного дохода АО «АЛЬФА-БАНК» при внедрении дифференцированных процентных ставок¹

Кредитный рейтинг	До внедрения CRM		После внедрения CRM	
	Ставка по кредиту, %	Уд. вес клиентов, %	Предлагаемая ставка, %	Уд. вес клиентов, %
свыше 90	20	97,168	17,38	97,168
от 80 до 90	20	0,797	18,69	0,797
от 70 до 80	20	0,645	20	0,645
от 60 до 70	20	0,420	21,31	0,420
от 50 до 60	20	0,278	22,62	0,278
от 40 до 50	20	0,691	23,92	0,691
менее 40	X	X	Отказ	X
Кредитные договоры, шт.	1000		1250	

Процентный доход до внедрения CRM-системы равен:

Процентный доход

$$\text{Банка} = 1000 \times 0,2 \times 1000 = 200000 \text{ тыс. р.}$$

Процентный доход после внедрения дифференцированных процентных ставок равен:

¹ Составлено автором

Процентный доход Банка1 = $1250 \times 1000 \times (0,97 \times 0,1738 + 0,0079 \times 0,1869 + 0,0065 \times 0,2 + 0,0042 \times 0,2131 + 0,0028 \times 0,2262 + 0,0069 \times 0,2392) = 218545,41$ тыс. р.

То есть имеет место увеличение совокупного процентного дохода Банка, полученного вследствие наращивания объемов кредитования в результате внедрения CRM-системы, в размере 18545,41 тыс. р. Учитывая, что стоимость внедрения системы кредитного скоринга с учетом предлагаемой модернизации составляет около 1000 тыс. р., увеличение дохода по предоставлению кредитного продукта «Простое решение» подтверждает эффективность внедрения предложенного мероприятия.

В приведенной методике по применению плавающих ставок в рамках реализации концепции CRM-менеджмента следует учитывать также то, что кредитоспособность заемщика может измениться как в лучшую, так и в худшую сторону. Рассмотрим пример: заемщику с кредитным рейтингом 40-50 баллов (соответствует ставка 23,92 %) был предоставлен кредит в сумме 1000000 р. сроком на 2 года. Кредит погашается ежемесячно аннуитетными платежами. В таком случае процентный доход Банка от предоставления кредита составит 267948,25 р. Однако, если предположить, что кредитоспособность заемщика улучшилась в течение года и теперь отвечает рейтингу 80-90 баллов (соответствует ставка 18,69 %), но ставка процента осталась прежней, у клиента Банка теряется стимул дальнейшего взаимодействия с кредитной организацией.

Таким образом, в рамках предложенной концепции целесообразно пересматривать ставку процента и в рассматриваемом примере изначально установить на уровне 23,92 %, затем снизить до 18,69 %. Аннуитетный платеж по кредиту в первый год обслуживания долга составит 52831,18 р. в месяц, после изменения процентной ставки во второй год обслуживания долга – 51427,02 р. в месяц. Процентный доход составит 251098,37 р.

Совокупный прирост дохода Банка составит:

$$1250 \times 251098,37 \text{ р.} - 1000 \times 267948,25 \text{ р.} = 45924719,42 \text{ р.}$$

Таким образом, приведенная методика по применению плавающих ставок в рамках реализации концепции CRM-менеджмента в кредитовании физических лиц позволит банку сохранять уровень доходности при кредитовании более рискованных клиентов, а также создаст более привлекательные условия кредитования (пониженная процентная ставка) для благонадежных заемщиков, что в результате положительно скажется на конкурентоспособности банка и качестве управления его кредитным портфелем. С учетом имеющейся у АО «Альфа-Банк» существенной базы клиентов – физических лиц и источников ресурсов, банк может рассчитывать на предложение скорингового кредита по ставкам, ниже среднерыночного уровня.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

Кредитование физических лиц – как внешний источник финансирования потребностей населения, используется давно, достаточно широко и стало обыденным, прочно войдя в повседневную жизнь. При эффективном потребительском кредитовании оптимально сочетаются и учитываются интересы участников кредитных отношений — государства, банков и заемщиков. Вопросы о состоянии, динамике потребительского кредитования в России и проблемах его текущего развития достаточно актуальны. Несмотря на широкую распространенность потребительского кредитования и его широкое освещение в экономической литературе, остается множество нерешенных проблем: по выработке эффективных показателей оценки платежеспособности заемщиков, просроченной задолженности и значительных процентных ставках. Все это обуславливает необходимость научного исследования отмеченных проблем.

По критерию качества активов финансовое состояние банка следует охарактеризовать как «хорошее», поэтому АО «АЛЬФА-БАНК» можно условно отнести к 1-й группе финансового состояния. К этой группе относятся банки, в деятельности которых не выявлены текущие трудности. В течение анализируемого периода состояние качества активов банка улучшилось.

По критерию качества капитала финансовое состояние банка следует охарактеризовать как «хорошее», поэтому АО «АЛЬФА-БАНК» можно отнести к 1-й группе финансового состояния. К этой группе относятся банки, в деятельности которых не выявлены текущие трудности. В течение 2017-2019 гг. состояние капитала банка улучшилось.

По критерию ликвидности финансовое состояние банка следует охарактеризовать как «хорошее», поэтому АО «АЛЬФА-БАНК» можно условно

отнести к 1-й группе финансового состояния. К этой группе относятся банки, в деятельности которых не выявлены текущие трудности. В течение анализируемого периода состояние данного аспекта финансового состояния банка улучшилось.

По критерию доходности финансовое состояние банка следует охарактеризовать как «хорошее», поэтому АО «АЛЬФА-БАНК» можно условно отнести к 1-й группе финансового состояния. К этой группе относятся банки, в деятельности которых не выявлены текущие трудности. При этом в течение 2017-2019 гг. доходность операций анализируемого банка снизилась.

По результатам расчетов коэффициентов оценки качества кредитного портфеля был сделан вывод о снижении защиты банка от риска, снижении доходности кредитного портфеля.

Есть и иные положительные стороны в деятельности рассматриваемого предприятия: высококвалифицированный и сплоченный коллектив профессионалов своего дела; отсутствие лишних звеньев управления; благоприятный социально – психологический климат в коллективе.

На горизонте ближайших трех лет банк планирует продолжить развитие в качестве эффективного финансового института, формируя основные объемы активов и прибыли.

Даже в сложных экономических условиях изучаемого периода Банком не допускалось убыточной деятельности, наоборот, выросли объемы операций с ценными бумагами, укрепляли материально-техническую базу. Отделение АО «Альфа-Банк» увеличивало свои балансовые показатели несколько быстрее рыночных тенденций и во всех регионах присутствия укреплял позиции.

Для АО «Альфа-Банк» необходимо также:

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

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

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

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 21.10.1994 №51-ФЗ (действующая редакция).
2. Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)» от 21.12.2016 N 353-ФЗ (действующая редакция).
3. Федеральный закон «О кредитных историях» от 30.12.2004 N 218-ФЗ (действующая редакция).
4. Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности (Утверждено Банком России 26.03.2004 N 254-П).
5. Архипова А. Зарубежные методы анализа кредитоспособности // Экономика и социум. 2018. №1(14). С.15-17.
6. Афанасьев Э.В., Ярощенко В.Н. Эффективность информационного обеспечения управления. М.: Экономика. 2017. 111 с.
7. Бабич А.М., Павлова Л.Н. Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебник для вузов. М.: ЮНИТИ-Дана, 2018. 687 с.
8. Банковские операции / под ред. О.И. Лаврушина. М.: Инфра-М, 2018. 247 с.
9. Банковское дело / под ред. Белоглазовой Г.Н., Кроливецкой Л.П. СПб., 2017. 315 с.
10. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. 3-е изд., доп. М.: КНОРУС, 2018. 264 с.
11. Банковское кредитование / Под ред. А.М. Тавасиева. М.: ИНФРА-М, 2016. 656 с.
12. Барковский Н.Д. Проблемы кредита и денежного оборота в условиях развитого социализма. М.: Финансы, 1976. 215 с.

13. Белоглазова Г.Н. Банковское дело. Кредитование частных клиентов. Виды потребительского кредитования. М., Инфра-М, 2016. 412 с.
14. Бор М.З., Пятенко В.В. Менеджмент банков: организация, стратегия, планирование. М.: ИКЦ ДИС, 2017. 288 с.
15. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Договоры о займе, банковском кредите и факторинге. Договоры, направленные на создание коллективных образований. Книга пятая: в 2 т. М.: Статут, 2016. Т. 1. 736 с.
16. Валенцева Н.И., Ларионова И.В., Кудрявцева Ю.В. Теоретические основы экономических границ кредита и развития потребительского кредитования // Банковские услуги. 2017. № 1. С. 2-11.
17. Валенцева Н.И. Кредитный механизм и его составные элементы. М., 1987. 56 с.
18. Ворошилов И.В., Сурина И.В. К вопросу совершенствования механизма оценки кредитоспособности индивидуальных заемщиков // Научный электронный журнал КубГАУ. 2018. №08 (16).
19. Голозубова Н.В. Кредитование физических лиц и его роль в повышении благосостояния населения страны // Молодой ученый. 2016. №11. С. 667-670.
20. Дворецкая А.Е. Деньги, кредит, банки: учеб. пособие. М.: Юрайт, 2017. 472 с.
21. Денежное хозяйство предприятий / А.Ю. Казак, О.Б. Веретенникова, М.С. Марамыгин, К.В. Ростовцев. 2-е изд., испр. Екатеринбург: УГЭУ, 2018. 464 с.
22. Деньги, кредит, банки: учебник / под ред. О.И. Лаврушина. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2004. 464 с.
23. Ендовицкий Д.А., Бочарова И.В. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: учебно-практическое пособие. М.: КноРус, 2018. 234 с.

24. Иваницкий В.П., Ковтун Р.С. Теоретические основы и экономическая сущность потребительского кредитования // Известия Уральского государственного экономического университета. 2008. № 1 (20). С. 91-98.

25. Кива-Хамзина Ю.Л. Управление ипотечным кредитованием в российских банках: анализ особенностей заключения и расторжения договора ипотечного кредитования // «Современная модель управления: проблемы и перспективы»: материалы III Всероссийской научно-практической конференции. 2019. С. 31-34.

26. Колесников В.И., Кроливецкая Л.П. Банковское дело. М.: Финансы и статистика, 2018. 347с.

27. Комиссаров Г.П., Белов М.М. Анализ тенденций развития потребительского кредитования и его взаимосвязи с социально-экономическими показателями региона // Деньги и кредит. 2013. № 6. С. 20-25.

28. Коробов М.Я. Финансово-экономический анализ деятельности предприятий. М.: Обществознание, КОО, 2019. 378 с.

29. Коробов Ю.И. Кредитный механизм. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1992. 83 с.

30. Косарева Н.Б., Туманов А.А. О текущей ситуации на рынке жилья // Экономическая политика. 2009. № 2. С. 102-115.

31. Лаврушин О.И. Базовые основы теории кредита и его использование в современной экономике // Вопросы регулирования экономики. 2017. Т. 8. № 2. С. 6-15.

32. Лаврушин О.И. Эволюция теории кредита и его использование в современной экономике. М.: КноРус, 2016. 394 с.

33. Ленская Н.В., Чернышева Т.Ю. Методы оценки кредитоспособности заемщика банком / Современные технологии поддержки принятия решений в экономике: сборник трудов Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых / Юргинский технологический институт. Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2017. 238 с.

34. Леонтьев В.Е., Радковская Н.П. Финансы, деньги, кредит и банки: учеб. пособие. СПб.: Знание; ИВЭСЭП, 2017. 384 с.

35. Литвинов Е.О. Приоритеты и инструменты розничного кредитования в России: Дис. ... канд. экон. наук. Волгоград: Волгоградский гос. ун-т, 2008. С. 31-78.

36. Логинов Д.В. Сравнительная характеристика способов оценки кредитоспособности заемщика-физического лица / Бизнес и проблемы долгосрочного устойчивого социально-экономического развития. Сборник научных статей студентов и аспирантов, вып. 14 / Под общей редакцией проф. В.В. Тумалева. СПб.: НОУ ВПО «Институт бизнеса и права», 2016. 194 с.

37. Мальцев Э.В. Скоринговые системы в кредитовании физических лиц // Банковский ритейл. 2018. № 1. С. 1.

38. Мамута М.В, Сорокина О.С., Лян Т. Вопросы развития кредитных бюро в России // Деньги и кредит. 2018. №2. С. 45-50.

39. Мокеева Н.Н., Харина П.А. Кредитование физических лиц в современной России: тенденции и ожидания // Международный журнал экспериментального образования. 2014. № 5-2. С. 115-117.

40. Морозова Ю.В. Современные карточные продукты и их технологии в практике российских банков // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2019. №1 (75).

41. Мэйз Э. Руководство по кредитному скорингу. Минск. Издательство «Гревцов Паблшер», 2018. 464 с.

42. О чем говорят тренды: Макроэкономика и рынки // Бюллетень Департамента исследований и прогнозирования. 2020. №3(20). 68 с.

43. Ольшаный А.И. Банковское кредитование: российский и зарубежный опыт. М. Финансы и статистика, 2016. 352 с.

44. Организация банковского кредитования: учеб. пособие для студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика (направленность (профиль) – программы «Банковское дело») / Е.А. Гришина, Е.А. Киреева, С.Б. Коваленко и

др. Саратов: Саратов. соц.-экон. ин-т (фил.) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2018. 152 с.

45. Островская О.М. Банковское дело: толковый слов. 2-е изд. М.: Гелиос АРВ, 2001. 568 с.

46. Кузнецова Т.Е. Оценка кредитоспособности заемщиков коммерческого банка: методические указания. Пенза: Пензенский государственный университет, 2018. 55 с.

47. Перминова И.А. Политика государства в области жилищного строительства // Казанская наука. 2014. № 10. С. 103-106.

48. Пессель М.А. Кредитный механизм и механизм кредитования // Деньги и кредит. 1982. № 7. С. 25-27.

49. Петухова М.В. Кластеризация заемщиков – физических лиц по уровню дефолтов: рейтинговый подход // Журнал НЭА. 2018. № 10. С. 71-102.

50. Пожидаева Т.А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2017. 320 с.

51. Полянская Н.М. Аналитические приемы в управлении прибылью и рентабельностью коммерческого банка // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2017. Т. 7. № 4 (25). С. 218-227.

52. Просалова В.С. Проблемы оценки кредитоспособности клиентов коммерческих банков: монография. Владивосток: Изд. ВГУЭС, 2018. 180 с.

53. Романовский М.В., Врублевская О.В., Иванова Н.Г. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник. М.: Юрайт, 2015. 543 с.

54. Роуз Питер С. Банковский менеджмент. М., Дело, 2018. 541 с.

55. Рыбин, В.И. Кредит как экономическая категория социализма. М.: Мысль, 1978. 252 с.

56. Сенчагов В.К. Финансы, денежное обращение и кредит / отв. ред. В.К. Сенчагов, А.И. Архипов. Изд. 2-е, перераб. и доп. М.: Проспект, 2017. 719 с.

57. Сидорова В. Н. Договор потребительского кредита: проблемы теории, законодательства, практики // Безопасность бизнеса. 2013. № 1. С. 13-16.

58. Скиба С.А. Современный подход к анализу платежеспособности клиента при кредитовании // Научный журнал КубГУ. 2018. №81(07). С. 1-11.
59. Смагин Г.Г. Экономический механизм функционирования рынка потребительского кредитования и предупреждение его криминализации: Дис. . канд. экон. наук. М.: Московский ун-т МВД России, 2009. С. 16-17.
60. Современный финансово-кредитный словарь / под общ. ред. М.Г. Лапусты, П.С. Никольского. М.: Инфра-М, 2017. 567 с.
61. Степанова О.А., Орлова С.А., Шпортова Т.В. Кредитование физических лиц в России: проблемы и пути решения // Фундаментальные исследования. 2015. № 2-13. С.2930-2932.
62. Тележников П.А. Развитие форм потребительского кредитования российскими коммерческими банками: Дис. канд. экон. наук. Москва: Московский гос. соц. ун-т, 2005. С. 12-21.
63. Ткач Н.Д. Тенденции развития банковского сектора Российской Федерации // Вестник Национального института бизнеса. 2017. № 28. С.422-432.
64. Трушникова А.Д. Состояние, проблемы и перспективы кредитования банками физических лиц в Российской Федерации // Научные записки молодых исследователей. 2017. №36. С. 30-33.
65. Усоскин М.М. Краткосрочный кредит в народном хозяйстве СССР. М.: Госфиниздат, тип. им. Котлякова в Лгр., 1948. 80 с.
66. Усоскин М.М. Организация и планирование кредита. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы, 1967. 349 с.
67. Файзуллина А.И. Удовлетворение потребностей населения в банковских услугах // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2016. №1 (25). С. 14-19.
68. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под общ. ред. А.Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2018. 1168 с.

69. Финансы и кредит субъектов Российской Федерации: учебник для вузов / Л.И. Сергеев, А.Н. Соколов, В.П. Жданов и др. Калининград: БИЭФ, 2017. 1036 с.

70. Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебник для студентов вузов / под ред. Г.Б. Поляка. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-Дана, 2017. 639 с.

71. Хальзова Н.А., Ларина Е.М. Трансформация ипотечного кредитования в России // «Современные проблемы экономического развития предприятий, отраслей, комплексов, территорий»: материалы международной научно-практической конференции. В 2-х томах. 2018. С. 353-356.

72. Цахаева Х.М. Ограничение ответственности участников безналичных расчетов банковскими картами // Образование. Наука. Научные кадры. 2019. № 3.

73. Шаталова Я.Б. Совершенствование системы ипотечного кредитования в России // «Проблемы, перспективы и направления инновационного развития науки»: сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. 2018. С. 258-260.

74. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: Инфра-М, 2017. 237 с.

75. Ширинская Е.Б. Операции коммерческих банков: российский и зарубежный опыт. М., Финансы и статистика, 2018. 144 с.

76. Официальный сайт Банка России. URL: <http://www.cbr.ru/credit/forms/>

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс АО «Альфа-Банк»

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС (публикуемая форма) за 2019 год				
Полное или сокращенное фирменное наименование кредитной организации АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО АЛЬФА-БАНК / АО АЛЬФА-БАНК				
Адрес (место нахождения) кредитной организации 107078 Москва, Каланчевская 27				
Код формы по ОКУД 0409806 Квартальная (Годовая)				
Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснений	Данные за отчетный период, тыс. руб.	Данные за предыдущий отчетный год, тыс. руб.
1	2	3	4	5
I. АКТИВЫ				
11	Денежные средства	7.1	92432044	90877169
12	Средства кредитной организации в Центральном банке Российской Федерации		144436876	118192454
12.1	Обязательные резервы		25509332	22612471
13	Средства в кредитных организациях		135578979	62023579
14	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	7.2	103895769	95411578
15	Чистая осудная задолженность, оцениваемая по амортизированной стоимости	7.6	2540355753	
15a	Чистая осудная задолженность		0	2247743206
16	Чистые вложения в финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прочий совокупный доход	7.3	319215126	
16a	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи		0	288518507
17	Чистые вложения в ценные бумаги и иные финансовые активы, оцениваемые по амортизированной стоимости (кроме осудной задолженности)	7.7	149231559	
17a	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения		0	166626035
18	Инвестиции в дочерние и зависимые организации	7.5	20525747	27022997
19	Требование по текущему налогу на прибыль		2044893	2304628
10	Отложенный налоговый актив		20095191	3677310
11	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	7.12	38818015	27332085
12	Долгосрочные активы, предназначенные для продажи		0	2800
13	Прочие активы	7.14	68766904	86214898
14	Всего активов	10.4, 10.8, 10.9	3635396856	3215947246
II. ПАССИВЫ				
15	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации		8586144	7946804
16	Средства клиентов, оцениваемые по амортизированной стоимости	7.15	2976516326	2626060648
16.1	Средства кредитных организаций		155777861	203575117
16.2	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями		2820738465	2422485531
16.2.1	вклады (средства) физических лиц в том числе индивидуальных предпринимателей		1280824524	1122419923
17	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	7.16	38380351	29199745
17.1	вклады (средства) физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей		0	0
18	Выпущенные долговые ценные бумаги	7.17	126454584	106941315
18.1	оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток			
18.2	оцениваемые по амортизированной стоимости		126454584	106941315

119	Обязательства по текущему налогу на прибыль		579034	1998689
120	Отложенные налоговые обязательства		13394781	1095466
121	Прочие обязательства	7.18	52955174	71313266
122	Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочие возможные потери и операции с резидентами офшорных зон		5060493	15372653
123	Всего обязательств	10.4, 10.8, 10.9	3221926887	2859928586
III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ				
124	Средства акционеров (участников)	7.21	59587623	59587623
125	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)		0	0
126	Эмиссионный доход		1810961	1810961
127	Резервный фонд		2979381	2979381
128	Переоценка по справедливой стоимости финансовых активов, оцениваемых по справедливой стоимости через прочий совокупный доход, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство (увеличенная на отложенный налоговый актив)		4046798	-634240
129	Переоценка основных средств и нематериальных активов, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство		5138278	4381864
130	Переоценка обязательств (требований) по выплате долгосрочных вознаграждений		0	0
131	Переоценка инструментов хеджирования		0	0
132	Денежные средства безвозмездного финансирования (вклады в имущество)		0	0
133	Изменение справедливой стоимости финансового обязательства, обусловленное изменением кредитного риска		0	0
134	Оценочные резервы под ожидаемые кредитные убытки		0	0
135	Неиспользованная прибыль (убыток)		339906928	287893071
136	Всего источников собственных средств		413469969	356018660
IV. ВНЕБАЛАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
137	Безотзывные обязательства кредитной организации		4119593509	3877336663
138	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства		176116938	152954142
139	Условные обязательства некредитного характера	7.19	922086	6079086

А.Е. Чулков

Заместитель Председателя Правления,
 Главный финансовый директор



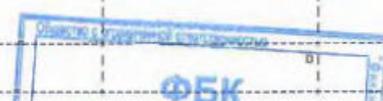
М.В. Шейко

Заместитель Главного бухгалтера,
 Руководитель дирекции банковской отчетности

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б.1 – Отчет о финансовых результатах АО «Альфа-Банк»

Отчет о финансовых результатах (публикуемая форма) за 2019 год				
Полное или сокращенное фирменное наименование кредитной организации АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО АЛЬФА-БАНК / АО АЛЬФА-БАНК			Код формы по ОКУД 0409807	
Адрес (место нахождения) кредитной организации 107078 Москва, Каланчевская 27			Квартальная (Голован)	
Раздел 1. Прибыли и убытки				
Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснений	Данные за отчетный период, тыс. руб.	Данные за соответствующий период прошлого года, тыс. руб.
1	2	3	4	5
11	Процентные доходы, всего, в том числе:		252386236	214848549
11.1	от размещения средств в кредитных организациях		10972174	14989231
11.2	от ссуд, предоставленных клиентам, не являющихся кредитными организациями		211454958	171626861
11.3	от оказания услуг по финансовой аренде (лизингу)		0	0
11.4	от вложений в ценные бумаги		29959104	28232457
12	Процентные расходы, всего, в том числе:		113559464	99120876
12.1	по привлеченным средствам кредитных организаций		10986625	12941225
12.2	по привлеченным средствам клиентов, не являющихся кредитными организациями		93955783	79582235
12.3	по выданным ценным бумагам		8617056	6597416
13	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа)	18.1	138826772	115727673
14	Изменение резерва на возможные потери и оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе:	17.8, 8.2	-7621196	-8026613
14.1	изменение резерва на возможные потери и оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки по начисленным процентным доходам		-6153553	-165715
15	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) после создания резерва на возможные потери		131205576	107701060
16	Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток	18.3	-37072828	33375036
17	Чистые доходы от операций с финансовыми обязательствами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток		0	86420
18	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прочий совокупный доход		-1127040	0
18a	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, находящимися в наличии для продажи		0	-8312
19	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, оцениваемыми по амортизированной стоимости		444603	0
19a	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения		0	-11448
110	Чистые доходы от операций с иностранной валютой	18.4	6743439	7450385
111	Чистые доходы от переоценки иностранной валюты	18.4	-24487604	27284269
112	Чистые доходы от операций с драгоценными металлами	18.4	41920	-53126
113	Доходы от участия в капитале других юридических лиц		-384141	3828924
114	Комиссионные доходы	18.5	111076363	94407819
115	Комиссионные расходы	18.5	29544052	29144296
116	Изменение резерва на возможные потери и оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки по ценным бумагам, оцениваемым по справедливой стоимости через прочий совокупный доход	17.8, 8.2	0	0
116a	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, находящимся в наличии для продажи		0	-18



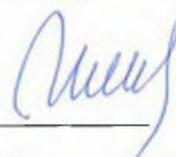
17	Изменение резерва на возможные потери и оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки по ценным бумагам, оцениваемым по амортизированной стоимости	7.8, 8.2	-74517	0
17a	Изменения резерва на возможные потери по ценным бумагам, удерживаемым до погашения		0	-141538
18	Изменение резерва по прочим потерям	7.8, 8.2	6088344	-10030393
19	Прочие операционные доходы	8.6	8655595	6130801
20	Чистые доходы (расходы)		170775658	240875583
21	Операционные расходы	8.7	99588787	101046362
22	Прибыль (убыток) до налогообложения		71186871	139829221
23	Возмещение (расход) по налогам	8.8, 8.9	19259840	32231271
24	Прибыль (убыток) от продолжающейся деятельности		51927031	106597950
25	Прибыль (убыток) от прекращенной деятельности		0	0
26	Прибыль (убыток) за отчетный период		51927031	106597950

Раздел 2. Прочий совокупный доход

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснений	Данные за отчетный период, тыс. руб.	Данные за соответствующий период прошлого года, тыс. руб.
1	2	3	4	5
11	Прибыль (убыток) за отчетный период		51927031	106597950
12	Прочий совокупный доход (убыток)		X	X
13	Статьи, которые не переклассифицируются в прибыль или убыток, всего, в том числе:		944546	-296220
13.1	изменение фонда переоценки основных средств и нематериальных активов		944546	-296220
13.2	изменение фонда переоценки обязательства (требования) по пенсионному обеспечению работников по программам с установленными выплатами		0	0
14	Налог на прибыль, относящийся к статьям, которые не могут быть переклассифицированы в прибыль или убыток		188131	-59244
15	Прочий совокупный доход (убыток), который не может быть переклассифицирован в прибыль или убыток, за вычетом налога на прибыль		756415	-236976
16	Статьи, которые могут быть переклассифицированы в прибыль или убыток, всего, в том числе:		5839107	-3424990
16.1	изменение фонда переоценки финансовых активов, оцениваемых по справедливой стоимости через прочий совокупный доход		5839107	0
16.1a	изменение фонда переоценки финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи		0	-3424990
16.2	изменение фонда переоценки финансовых обязательства, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток		0	0
16.3	изменение фонда хеджирования денежных потоков		0	0
17	Налог на прибыль, относящийся к статьям, которые могут быть переклассифицированы в прибыль или убыток		1158070	-684998
18	Прочий совокупный доход (убыток), который может быть переклассифицирован в прибыль или убыток, за вычетом налога на прибыль		4681037	-2739992
19	Прочий совокупный доход (убыток) за вычетом налога на прибыль		5437452	-2976968
110	Финансовый результат за отчетный период		57364483	103620982


 А. Е. Чулков
 Заместитель Председателя Правления,
 Главный финансовый директор




 М. В. Шейко
 Заместитель Главного бухгалтера,
 Руководитель дирекции банковской отчетности