**СОДЕРЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ

1. ИСТОЧНИКИ И ЗНАЧЕНИЕ КРЕДИТНЫХ

РЕСУРСОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА

* 1. Понятие кредитных ресурсов, факторы, определяющие

их объем и структуру

* 1. Особенности формирования кредитных ресурсов

в Сбербанке РФ

1. АНАЛИЗ ПРАКТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

БАНКА ПО ФОРМИРОВАНИЮ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ

(НА ПРИМЕРЕ СБЕРБАНКА РФ)

* 1. Общая характеристика банка
  2. Анализ динамики и структуры кредитных ресурсов
  3. Влияние внешних и внутренних факторов на

формирование кредитного потенциала

1. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ

РЕСУРСОВ В СБЕРБАНКЕ РФ

* 1. Проблема формирования кредитных ресурсов в

Сбербанке РФ

* 1. Совершенствование депозитной и кредитной политики
  2. Мероприятия по совершенствованию привлечения

кредитных ресурсов в Сбербанке РФ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

И ЛИТЕРАТУРЫ

**ВВЕДЕНИЕ**

Сберегательный Банк Российской Федерации - старейший банк страны и единственный банк, сохранивший свою структуру после распада СССР. Новые экономические peaлии рыночные реформы начала 90-х годов требовали серьезных изменений в работе Банка быстрого реагирования на изменяющуюся ситуацию. Главными задачами первых лет деятельности в новых условиях стали задачи сохранения целостности системы Банка удержания позиций на рынке розничных банковских услуг и вкладов населения, создание материально-технической базы, обеспечивающей необходимые условия для обслуживания клиентов. Решение этих задач стало возможным благодаря жесткой централизации структуры управления Банком.

К 1996 году период гиперинфляции закончился, и экономическая ситуация в cтране существенно изменилась. Основная задача Банком была решена: система Сбербанка России устояла и сохранила основу. Банк сформировал стабильную ресурсную базу, нарастил потенциал отделений и филиалов. Перед Банком встала задача эффективного управления привлекаемыми ресурсами. Принятая в 1996 году собранием акционеров Концепция развития Сбербанка России года была нацелена на трансформацию в универсалы коммерческий банк, в частности, через развитие банковского обслуживания корпоративных клиентов с сохранением специализации и лидерства на рынке розничных услуг. Концепция подчеркивала приоритетность участия Банка в решении актуальных общенациональных задач оздоровления денежно-кредитных отношений, развития отечественной экономики, участия в крупных государственных проектах, имеющих важное социальное значение.

Правильность определенного Концепцией направления развития была подтверждена во время кризиса финансовой системы страны в 1998 году. Сбербанк России не только подтвердил репутацию самого надежного банка страны, пройдя кризис с минимальным уровнем потерь но и обеспечил доступ к банковским услугам значительному количеству новых клиентов, реализуя принятую Концепцию, Сбербанк России к 2000 году значительно укрепил с позиции на приоритетных сегментах рынка. Сбербанк России сохранил лидирующие позиции на рынке розничных банковских услуг, доля в общем объёме рублевых вкладов населеления достигла 87%. Несмотря на падение реальных доходов населения и отставания законодательной базы, Банк последовательно развивает кредитование физических лиц, в объеме банковских кредитов, полученных населением страны, на долю Сбербанка Рос приходится более 20%. Существенно укрепились позиции Банка в обслуживании корпоративных клиентов: доля Банка на рынке составляет около 25%, более 1 миллионов юридических лиц - клиенты Сбербанка России. Банк продолжает активно работать на рынке внутренних и внешних государственных обязательств, корпоративных ценных бумаг.

Наращивая присутствие на приоритетных сегментах финансового рынка, Банк стремится обеспечить адекватное увеличение собственного капитала, диверсифицировать ресурсную базу, улучшить структуру активов, повысить рентабельность работы. Размер капитала начало 2000 года составил 29,6 млрд. рублей. Прирост капитала, в основном, обеспечивается чистой прибылью Банка, которая только в 1999 году составила 8,4 млрд. руб. Существе изменилась структура привлеченных средств. С 1995 года доля корпоративных клиентов привлеченных средствах увеличилась более чем в 4 раза. Качественно изменилась и структура активов Банка. Определенная Концепцией политика приоритетного направления инвестиций в реальный сектор экономики реализовалась в значительном росте кредитного портфеля Банка, который на начало 2000 года составил 46% от размещенных средств, превысив об вложений Банка в государственные ценные бумаги. Кредитный портфель Банка превысил 30% общего объема кредитов юридическим лицам. Значительно сократились объемы межбанковских кредитов, которые на текущий момент представляют собой, в основе инструмент управления краткосрочной ликвидностью. Последовательно наращивается участие Банка в сфере инвестиционного кредитования и проектного финансирования. Объем инвестиционных долгосрочных кредитов на начало 2000 года превысил 10,5 млрд. рублей 320 млн. долларов.

Меры, предпринимаемые Правительством Российской Федерации и Банком России по повышению доходов бюджета, улучшению сбора налогов, росту золотовалютных резервов страны, способствуют замедлению инфляционных процессов. Снижение инфляции в сочетании с высокой потребностью отечественной промышленности в инвестициях дали Сбербанку России беспрецедентные возможности для увеличения объемов кредитования реального сектора российской экономики.

Политическая ситуация, сложившаяся в стране после парламентских и президентских выборов, поддержка населением первых шагов новых структур власти, направленных на улучшение инвестиционного климата, экономическую и социальную стабилизацию, урегулирование ситуации с внешней задолженностью, усиливают ожидания положительных изменений в продвижении экономических реформ в России и создают новые возможности для Сбербанка России.

Традиционная политическая нейтральность, доверие общества, открытость в работе Банка в сочетании с государственным контролем за деятельностью Банка создают хорошую основу для расширения взаимодействия с Правительством, органами власти на местах, участии в обслуживании государственных программ и бюджетных потоков.

Во многих регионах Сбербанк России является единственным банком, который может предоставить комплексное банковское обслуживание администрациям субъектов Российской Федерации, оказать существенную финансовую помощь в реализации инвестиционных и социальных программ. До формирования работоспособной сети Казначейства значительная часть бюджетных счетов обслуживается Сбербанком России. Банк имеет возможности увеличить долю обслуживаемых пенсионных выплат, значительно расширить свое участие в зарплатных проектах бюджетных предприятий и организаций. Любая государственная программа может быть реализована Банком благодаря наличию широкой филиальной сети.

Котировки акций Сбербанка России по итогам торгов на ММВБ на 24.05.06 (в рублях):

- акция обыкновенная -↑ 40170,11;

- акция привилигированная -↑ 662,09.

**Актуальность дипломной работы** видится в том, что у предприятий всех форм собственности всё чаще, объективно возникает потребность привлечения заемных средств, для осуществления своей деятельности и извлечения прибыли. Наибо­лее распространенной формой привлечения средств является получение банковской ссуды, но кредитному договору. На данном этапе все большая роль отводится кредиту, который способен разрешить проблему неплатежей и нехватки оборотных средств у предприятий, подготовить ресурсы для подъема производства.

Кредитные операции - самая доходная статья банковского бизнеса. За счет этого источника формируется основная часть чистой прибыли, отчисляемой в резервные фонды и идущей на выплату дивидендов акционерам банка. Банки предоставляют кредиты различным юридическим и физическим лицам из собственных и заемных ресурсов. Средства банка формируются за счет клиентских денег на расчетных, текущих, срочных и иных счетах; межбанковского кредита; средств, мобилизованных банком во временное пользование путем выпуска долговых ценных бумаг и т. д.

Однако, в сложившейся нестабильной обстановке важен не только сам факт кредитования, но и то, как именно оформлен кредит, своевременный и правильный его учет, в том числе учета их стоимости и процентной ставки, их обеспечения, бухгалтерских проводок по аналитическим и синтетическим счетам. Как следствие, все большую ценность приобретают знания правильного ведения учета, аудита и анализа кредитных операций.

**Целью выпускной квалификационной работы** является – исследование теоретических аспектов кредитных операций Коммерческих Банков, рассмотреть особенности предоставления кредита в коммерческом банке в условиях рыночных отношений, при нестабильных рыночных условиях (спад производства, кризис неплатежей, создание новых предприятий, банкротства существующих предприятий, недостаток оборотных средств), провести анализ экономических показателей деятельности на примере Дальневосточного банка Сбербанка России. Обобщить результаты анализа и разработать мероприятия по совершенствованию банковского кредитования.

**Степень изученности проблемы**. Разработка проблем организации и совершенствования кредитного обслуживания в коммерческом банке обслуживания является новым направлением в теории банковского менеджмента и в силу этого недостаточно разработанной сферой научного знания.

Отдельные вопросы, посвященные методологии комплексного банковского обслуживания в условиях развитого финансового рынка рассмотрены в трудах зарубежных специалистов: Роуза П., Синки, мл. Дж. Ф., Ванна Г.Х., Коха Т.У. и др. Вопросы развития розничного банковского бизнеса рассматривались в работах Белоглазовои Г.Н., Кроливецкой Л. П., Лаврушина О.И., Пановой Г.Н., Савинской Н. А., Халанского В.П. и др. работы заключается в рассмотрении направлений работы крупнейшего банка страны.

**Методической и методологической основой написания выпускной квалификационной работы** являются Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, Закон о банках и банковской деятельности, нормативные акты ЦБ РФ, материалы периодической печати, данные годовых отчетов за 2005-2007 года Дальневосточного банка Сбербанка России, работы российских экономистов.

В ходе написания выпускной квалификационной работы использовались общенаучные приемы исследования: экспресс - анализ, метод сравнения, метод диалектики, экономический анализ, монографический метод, сводка и группировка, обобщающие показатели, построение динамических рядов и другие.

Практической базой являются данные бухгалтерского учета и отчетности Дальневосточного банка Сбербанка России рассмотренные в динамике за последние три года.

**Объектом исследования** данной темы является Дальневосточный банк Сбербанка России, система кредитования Коммерческого банка.

**Предметом исследования** в выпускной квалификационной работе являются экономические отношения между банком и клиентами банка по поводу качественного предоставления банковских продуктов и банковских услуг.

**Практическая значимость** выпускной квалификационной работы заключается в том, что выводы и заключения могут быть использованы в работе Дальневосточного банка Сбербанка России.

**1. ИСТОЧНИКИ И ЗНАЧЕНИЕ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА**

**1.1 Понятие кредитных ресурсов, факторы, определяющие их объем и структуру**

В современной экономической литературе даются различные определе-ния финансовой категории “кредитные ресурсы банка”.

В Экономическом словаре под редакцией Б.Г. Райзберга дается следую-щее определение банковских ресурсов: “*Банковские ресурсы – это совокупность средств, находящихся в распоряжении банка и используемых им для кредитных и других активных операций*”.

Ресурсы коммерческого банка (банковские ресурсы) - это его уставный капитал и фонды, а также средства, привлеченные банками в результате про-ведения пассивных операций и используемые для активных операций банка, но известно, что не вся совокупность мобилизованных в банке средств сво-бодна для совершения активных кредитных операций банка. Это требует в свою очередь определения кредитного потенциала банка.

Однако, как известно, что не вся совокупность мобилизованных в банке средств свободна для совершения активных кредитных операций банка. Это требует определения понятия кредитного потенциала банка: “*Кредитный потенциал – это совокупность мобилизованных в банке средств за минусом резерва ликвидности*”.

**Кредитные ресурсы**

Заемные средства:

-межбанковский кредит

-кредит Центрального Банка

-эмиссия собственных ценных бумаг

Привлеченные средства:

-привлечение кредитов и займов юридических лиц

-депозитные операции

-срочные депозиты

-депозиты до востребования

-сберегательные вклады населения

Собственные средства:

-уставный фонд

-резервный фонд

-специальный фонд

-фонд экономического стимулирования

-фонд обязательных резервов для покрытия возможных потерь по ссудам и операций с ценными бумагами

-нераспределенная прибыль

Рис. 1.1 - Структура кредитных ресурсов

Резерв ликвидности в коммерческом банке – это фонд обязательных ре-зервов, создаваемый в соответствии Инструкцией ЦБ РФ № 37 “Об обяза-тельных резервах кредитных организаций, депонируемых в ЦБ РФ” в редак-ции от 29.04.2002 г.

Однако следует отметить, что понятие “банковские ресурсы” шире, чем понятие “кредитные ресурсы”, поскольку первые предоставляются не только для целей кредитования, но и для финансирования и осуществления других активных операций банков.

Итак, кредитные ресурсы коммерческого банка – это часть собственного капитала и привлеченных средств, в денежной форме направляемая на активные кредитные операции. Причем в момент использования кредитных ресурсов они перестают быть ресурсом для банка, т.к. они уже не запас (возврат кредита - рисковая операция), а становятся вложенными кредитными ресурсами.

Далее целесообразно разграничить понятие кредитных ресурсов на те-кущие кредитные ресурсы и мгновенные кредитные ресурсы, по аналогии с понятием ликвидности.

Текущие кредитные ресурсы это разность между кредитным потенциа-лом и вложенными кредитными ресурсами

Мгновенные кредитные ресурсы - это тот размер ресурсов, которые в конкретный момент времени могут быть использованы для выдачи кредита и определяются они так:

мгновенные кредитные ресурсы = остатки средств на корсчете + текущие поступления - текущие платежи + высоколиквидные ресурсы (ГДО) + излишек наличности в кассе банка.

Структура банковских ресурсов отдельного коммерческого банка зависит от степени его специализации или, наоборот, универсализации, особенностей его деятельности, состояния рынка ссудных ресурсов. Структура банковских ресурсов среднего коммерческого банка в России представляется следующим образом:

1. собственные средства;
2. депозиты;
3. межбанковское привлечение;
4. другие привлеченные средства.

Собственные средства банка формируются из уставного капитала, фондов и нераспределенной прибыли.

Уставный капитал - формируется из взносов предприятий, объединений и организаций состоит из номинальной стоимости акций, и служит основным обеспечением обязательств банка.

В составе источников основного капитала банка в соответствии с положением Банка России от 10.02.2003 г. №215-п «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций» выделяются:

- уставный капитал акционерного коммерческого банка в части обыкновенных акций;

- уставный капитал коммерческого банка, созданного в форме общества с ограниченной ответственностью;

- фонды коммерческого банка (резервный и иные), сформированные за счет прибыли прошлых лет и текущего года;

- эмиссионный доход банка, созданного в форме акционерного общества;

- эмиссионный доход банка, созданного в форме общества с ограниченной ответственностью;

- нераспределенная прибыль.

Совет банка самостоятельно утверждает положение о порядке образования и использования фондов банка.

Резервный фонд предназначен для покрытия возможных убытков банка по производимым им операциям. Минимальный размер резервного фонда определяется уставом кредитной организации, но не может составлять менее 15% величины уставного капитала. Источником формирования резервного фонда являются отчисления от прибыли направляемые в фонд в соответствии с законодательством.

Банками формируются также специальные фонды: "Износ основных средств", "Износ МБП", образуемые путем амортизационных отчислений; фонды экономического стимулирования созданные из прибыли. К специальным фондам банка относят также средства, полученные от переоценки основных фондов, проводимых по решениям Правительства России; средства от продажи банкам акций их первым владельцам сверх номинальной стоимости.

Чистая прибыль текущего года - это сумма прибыли остающаяся в распоряжении банка после уплаты всех налогов и сборов.

Расчет прибыли текущего года регламентируемая инструкцией № 490 ”Об особенностях определения налогооблагаемой базы для уплаты налога на прибыль банками и другими кредитными учреждениями” и определяется по форме №2 ежегодной (квартальной) отчетности банков.

Мировой опыт предоставляет нам различные методики определения размера собственных средств (капитала) банка. Размер капитала, рассчитанный по той или иной методике, будет различным.

Необоснованное завышение капитала при расчете приводит к ложной информации о благополучном состоянии банка и тем самым вводит в заблуждение вкладчиков, акционеров, а также сам банк. Последний, исходя из завышенной величины собственного капитала, расширяет свои активные операции, подвергаясь повышенным рискам. Напротив, если методика определения величины капитала приводит к его искусственному занижению, то будет наблюдаться сужение диапазона активных операций и, следовательно, снижение доходов.

Известно, что на величину достаточности собственного капитала банка влияют объем, состав, качество и характер активных операций. Ориентация банка на преимущественное проведение операций, связанных с большим риском, требует относительно большого размера собственных средств и, наоборот, преобладание в кредитном портфеле банка ссуд с минимальным риском допускает относительное снижение собственного капитала. Размер собственного капитала, необходимого банку, зависит также от специфики его клиентов. Так, преобладание среди клиентов банка крупных кредитоемких предприятий требует от него большого размера собственных средств при том же объеме активных операций по сравнению с банком, ориентирующимся на обслуживание большого числа мелких заемщиков, поскольку в первом случае у банка будут велики риски на одного заемщика.

Мерой достаточности капитала служит показатель соотношения банковского капитала и портфеля активов (Capital-to-assets ratio). На протяжении нескольких лет в мировой банковской практике этот показатель претерпевал различные изменения. В 80-х годах вопрос о методологии оценки банковского капитала стал предметом дискуссий в международных финансовых организациях. Цель заключалась в выработке общих критериев достаточности капитала, применяемых для разных субъектов банковского сообщества независимо от их страновой принадлежности. В 1988 году Базельский комитет по регулированию и методам надзора за банками принял общие принципы расчета показателя капитал/активы. Главным обобщенным показателем достаточности капитала является коэффициент рисковых активов (Capital-to-risk ratio).

Российская практика кредитной системы ориентируется на международные стандарты формирования капитала, но коммерческие банки лишены права выбора методики достаточности капитала. В соответствии с инструкцией Банка России №1 «О порядке регулирования деятельности кредитной организации» установлен норматив достаточности капитала определяемый как отношение собственного капитала банка к суммарному объему активов, взвешенных с учетом риска; его минимальное значение устанавливается в зависимости от размера собственного капитала банка. С 1 января 2000 г. значение данного норматива было установлено для банков с капиталом, эквивалентным 5 млн. евро и выше, в размере 10%, а с капиталом менее 5 млн. евро – 11%.

Норматив достаточности капитала банка определяется как соотношение собственных средств (капитала) к суммарному объему активов, взвешенных с учетом риска, за вычетом суммы созданных резервов под обесценение ценных бумаг и на возможные потери по ссудам 3 - 5 групп риска.

Капитал (собственные средства) банка, используемый в расчете, определяется как сумма:

* уставного капитала банка;
* фондов банка;
* нераспределенной прибыли;

увеличенная на величину:

* резерва на возможные потери по ссудам 1 и 2 групп риска;
* полученного (уплаченного) авансом накопленного купонного дохода;
* переоценки средств в иностранной валюте
* переоценки ценных бумаг, обращаемых на ОРЦБ;

уменьшенная на величину:

* допущенных убытков;
* выкупленных собственных акций;
* превышения уставного капитала неакционерного банка над его
* зарегистрированным значением;

недосозданного обязательного резерва под обесценение вложений в

* ценные бумаги;
* кредитов, гарантий и поручительств, предоставленных сверх лимитов;
* превышения затрат на приобретение материальных активов над собственными источниками;
* расходов будущих периодов по начисленным, но не уплаченным процентам;
* дебиторской задолженности, длительностью свыше 30 дней;
* расчет с организациями банков по выделенным средствам.

Несмотря на небольшой удельный вес, собственный капитал банка выполняет несколько жизненно важных функций:

Защитная функция. Означает возможность выплаты компенсации вкладчикам в случае ликвидации банка.

Оперативная функция. Известно, что для начала успешной работы банку необходим стартовый капитал, который используется на приобретение зданий, оборудования, создания финансовых резервов на случай непредвиденных убытков. На эти цели используется также собственный капитал.

Регулирующая функция. Связана с заинтересованностью общества в успешном функционировании банков, а также с законами и правилами позволяющими государственным органам осуществлять функции регулирования и контроля.

В общей сумме банковских ресурсов привлеченные средства занимают преобладающее место, по различным оценкам - 70-80%. При этом структура последних зависит как от специфики банка, так и от изменений связанных с появлением новых способов аккумуляции временно свободных денежных средств.

В мировой банковской практике все привлеченные средства по способу их аккумуляции группируются следующим образом:

- депозиты

- другие привлеченные средства

Основную часть привлеченных средств коммерческого банка составляют депозиты, то есть денежные средства, которые клиенты вносят в банк или которые в процессе осуществления банковских операций находятся определенное время на счетах в банке.

Существуют различные и нередко противоположные точки зрения по вопросу депозитов и применению депозитных счетов в банковской практике. Под депозитом в мировой банковской практике понимаются денежные средства или ценные бумаги, отданные на хранение в финансово-кредитные или банковские учреждения. Наряду со вкладами в банках понятие “депозит” также означает взносы под оплату таможенных пошлин, сборов, налогов и т.д.

В российской банковской практике использовалось другое понятия термина “депозит”. Так, Л.С. Падалкина понимает под депозитами бессрочные вклады; Э.М. Родэ считает, что депозиты - все срочные и бессрочные вклады клиентов банка кроме сберегательных. M.П. Березина считает, что депозитным может быть любой открываемый клиенту в банке счет, на котором хранятся его денежные средства.

Гражданский Кодекс РФ определяет депозит через договор банковского вклада (депозита), где банк, принявший от вкладчика денежную сумму, обязуется по договору возвратить сумму вклада и выплатить проценты.

Мы считаем, что наиболее емким будет следующее понятие:

депозиты представляют собой определенные суммы денежных средств, которые субъекты депозитных операций - физические и юридические лица - вносят в банк на депозитный счет либо на конкретный срок, либо до востребования.

Существуют различные классификации депозитов:

В зависимости от вида вкладчика депозиты принято разделять на депозиты физических и юридических лиц.

В зависимости от срока и порядка изъятия депозиты принято подразделять на депозиты до востребования, срочные депозиты и специальные.

Депозиты до востребования представлены средствами на различных банковских счетах, которые их владельцы (юридические и физические лица) могут получить по первому требованию путем выписки денежных и расчетных документов. (счета “on call” в мировой практике) К депозитам до востребования в отечественной практике относят:

- средства, находящиеся на расчетных, текущих счетах предприятии и организаций;

- средства фондов различного назначения;

- средства в расчетах;

- остатки средств на корреспондентских счетах других банков;

- средства во вкладах до востребования физических лиц;

- сберегательные вклады;

Срочные депозиты - это денежные средства, находящиеся на счетах и внесенные в банк на фиксированный срок. Банки требуют от вкладчика специального уведомления на изъятие средств и вводят ограничения по досрочному изъятию в виде штрафа или уменьшения выплачиваемого процента. К срочным депозитам относят:

1. депозиты юридических лиц
2. депозиты физических лиц
3. срочные депозитные сертификаты
4. сберегательные сертификаты

В отдельную группировку входят вклады называемые - специальные:

- средства зарезервированные на специальных счетах для расчетов

(аккредитивами, лимитированными чековыми книжками и т.д.)

- средства спецфондов и фондов спецназначения

- кредиторская задолженность

- средства по расчетным операциям (средства в расчетах

между банками, средства для факторинговых операций)

Депозиты классифицируют также по степени удорожания:

1. бесплатные - (средства на расчетных, текущих счетах клиентов)
2. платные - (средства на депозитных счетах)
3. дорогие - (межбанковский кредит, кредит у ЦБ)

По способу оформления депозиты делят на:

1) оформленные договором (расчетные, текущие счета и депозиты юридических лиц)

2) оформленные сберегательной книжкой (счета до востребования со сберкнижкой)

3) оформленные ценными бумагами (депозитный и сберегательный сертификаты, облигации, векселя)

Бухгалтерская классификация депозитов:

1) Межбанковские пассивные кредиты и депозиты:

- кредиты полученные от Банка России;

- кредиты полученные от кредитных организаций;

- кредиты полученные от банков-нерезиденнтов

- депозиты и иные привлеченные средства банков

- депозиты и иные привлеченные средства банков-нерезидентов

2) Собственно депозиты:

- депозиты Минфина России

- депозиты органов субъектов РФ

- депозиты государственных внебюджетных фондов

- депозиты внебюджетных фондов субъектов РФ

- депозиты предприятий и орган-й, находящиеся в федеральной собственности

- депозиты негосударственных организаций

- депозиты физических лиц резидентов

- депозиты юридических лиц-нерезидентов

- депозиты физических лиц-нерезидентов

3) Другие привлеченные средства

В зарубежной банковской практике наряду с привлечением депозитов банки часто используют другие формы привлечения денежных средств. К наиболее распространенным формам недепозитных операций относят:

Евродолларовые займы - один из способов внешних заимствований характеризующийся следующими параметрами:

- местонахождение рынка - Европа

- размер рынка измеряется сотнями миллиардов долларов

- сроки займов в среднем 3 -5 лет, что по российским меркам является - сверхдолгосрочным

- данные заимствования едва ли не самые дешевые из-за большого объема предложения на мировом рынке

- выпуск евродолларовых облигаций не требует обеспечения

- выпуск облигаций в отличие от акций не приводит к размыванию капитала.

Выпуск ценных бумаг для резидентов - один из способов привлечения дополнительных ресурсов для коммерческих баков.

Выпуск облигаций

Выпуск векселей

Выпуск депозитных и сберегательных сертификатов

Свои кредитные ресурсы коммерческие банки могут пополнять за счет ресурсов других банков, т.е. за счет Межбанковского кредита.

Практически все банки время от времени могут излишек кредитных ресурсов или их временный недостаток. Это противоречие разрешается на рынке МБК. Чтобы временно свободные ресурсы приносили доход, банки-кредиторы стремятся разместить их в других банках-заемщиках. Такое помещение средств считается надежнее по сравнению с помещением средств в хозяйство в силу более высокой гарантии возврата средств со стороны банка.

Условия и сроки размещения кредитных ресурсов различные. В международной практике наиболее популярны межбанковские депозиты сроком 1,3 и 6 месяцев. В России, из-за инфляционных процессов, первоначально распространение получили МБК сроком 3-4 месяцев. Уровень процентной ставки по МБК в каком-либо регионе ниже среднего уровня ставок по кредитам, предоставленным хозяйству и выше среднего уровня ставок по депозитам, и коррелирует с официальной учетной ставкой Банка России.

Привлечение МКБ происходит двумя способами: самостоятельно, путем прямых переговоров, т.е. в случае, когда банки сами договариваются о МКБ, их отношения оформляются специальным договором. Основная часть межбанковских договоров заключается в срочной форме*,* а остальная – в бессрочной форме. Бессрочная форма межбанковского договора предусматривает предоставление МБК на минимальный срок, установленный договором, по истечении которого кредит переходит в разряд бессрочных, т.е. может быть востребован банком-кредитором в любое время по предварительному уведомлению. Однако, если банк, позаимствовавший кредитные ресурсы, не может их вернуть, то он прибегает к срочным займам других банков.

При срочной или бессрочной форме договора процентная ставка устанавливается исходя из уровня, складывающегося на день его заключения. При бессрочной форме ставка остается неизменной. Помимо срока, уровня процентной ставки и объема кредитных ресурсов, договор об МБК предусматривает обязанности, права сторон, ответственность, порядок разрешения споров.

Учет операций, связанных с МБК, осуществляется в балансе банка-кредитора на счет №320 «Кредиты, предоставленные банкам», а в балансе заемщика на счете №313 «Кредиты, полученные кредитными организациями от кредитных организаций».

На фондовом рынке распределение кредитных ресурсов осуществляется посредством аукциона, причем каждый из посредников может проводить операцию как ему заблагорассудиться. Продажа ресурсов может осуществляться как юридическим, так и физическим лицом, но в качестве заемщика могут выступать только банки или другие финансово-кредитные учреждения, которым в соответствии с законом предоставлено право принимать вклады. В результате торгов определяется конкретная сумма кредита, процентная ставка и срок предоставления МБК.

С 1994года в связи с активизацией рынка государственных ценных бумаг, резко вырос интерес к коротким и сверхкоротким кредитам на рынке МБК. Именно в этот период резко выросла роль МБК: он стал практически единственных источником оперативного привлечения кредитных ресурсов как в целях расширения операций банков на валютном рынке и рынке ценных бумаг, так и для поддержания их текущей ликвидности. В 1996г. ЦБ РФ были введены в действие новые инструменты денежно-кредитного регулирования, такие, как ломбардный кредит, однодневный расчетный кредит, сделки РЕПО.

В середине 1994г. рядом крупнейших банков России был утвержден ряд показателей, характеризующих состояние рынка МБК – MIBOR, MIBID и MIACR.

Проблема эффективного управления кредитными ресурсами коммерческого банка зависит от сегмента рынка, на котором работает тот или иной банк, поэтому каждый участник рынка должен разработать систему управления, учитывая особенности функционирования и положения банка на рынке банковских услуг.

Эффективное использование кредитных ресурсов коммерческого банка представляет из себя процесс, предполагающий анализ, обработку и накопление информации о тенденциях на рынке в конкретный промежуток времени с целью принятия на основании этой информации грамотных управленческих решений по направлениям размещения свободных собственных и привлеченных банком средств с учетом возможных рисковых потерь, направленных на повышение доходности банковского портфеля.

Управление кредитными ресурсами включает два больших блока: управление срочными ресурсами и управление ресурсами до востребования.

Управляя срочными ресурсами, коммерческий банк стремится к одновременной реализации двух стратегий:

- минимизация стоимости ресурса;

- замедление возврата средств кредиторам.

При этом цена и длительность использования ресурсов постоянно корректируются относительно тех же показателей банковских активов. Сроки привлечения ресурсов должны быть, по крайней мере, равны или желательно превышать сроки их размещения, а доход по активным операциям должен быть выше стоимости ресурса на величину задаваемой менеджментом банковской маржи.

Контроль этих параметров пассивов и активов должен осуществляться на постоянной основе - в идеале ежедневно, с еженедельным сводом данных по срочным ресурсам и вложениям для принятия оперативных управленческих решений.

Необходимо отметить, что за рубежом практически в каждом банке функционируют комитеты по управлению активами и пассивами. Данные комитеты предоставляют и осуществляют стратегические разработки, учитывающие регулирующие качества кредитов, включающие планирование ликвидности и капитала, контроль за расходами, а также налоговое планирование и уровень риска по отдельным видам банковских операций. Иначе говоря, комитеты по управлению кредитными ресурсами осуществляют портфельное управление банковскими активами. Только в некоторых российских банках созданы такие комитеты.

Современный план счетов бухгалтерского учета в кредитных организациях позволяет контролировать такие показатели деятельности банка, как ГЭП (разницу между величиной доходных активов и платных пассивов) и СПРЭД (ценовой показатель, разница между ставками привлечения и размещения ресурсов).

В России формирование механизма оценки ликвидности коммерческих банков началось сразу после возникновения двухуровневой структуры банковских учреждений.

В Федеральном законе от 10.07.2002 № 86-ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" указывается, что Банк России может устанавливать для кредитных организаций нормативы ликвидности, определяемые как отношение ее активов к пассивам с учетом сроков, сумм и типов активов и пассивов и других факторов, а также как соотношение ликвидных активов (наличные денежные средства, требования до востребования, краткосрочные ценные бумаги, другие легко реализуемые активы) и суммарных активов.

С 16 января 2004 года введена в действие новая Инструкция № 110-И "Об обязательных нормативах банков». Отличительной чертой новой Инструкции стала близость ее содержания, методологии, числовых параметров к международным стандартам. В связи с этим все экономические нормативы, устанавливаемые указанной Инструкцией, носят обязательный характер. Старая Инструкция делила экономические нормативы на обязательные к исполнению и оценочные, которые рекомендовались коммерческим банкам "для расчетов при регулировании их активных и пассивных операций с точки зрения поддержания ликвидности". Индикативность этих оценочных нормативов нередко вела к их игнорированию, тогда как именно эти нормативы должны способствовать качественному управлению ликвидностью в коммерческих банках.

Настоящая Инструкция устанавливает следующие обязательные нормативы ликвидности:

а) норматив мгновенной ликвидности (Н2) регулирует (ограничивает) риск потери банком ликвидности в течение одного операционного дня и определяет минимальное отношение суммы высоколиквидных активов банка к сумме пассивов банка по счетам до востребования.

Н2=ЛА М: ОВ М х 100%>= 15%, (1.1)

где ЛАМ - высоколиквидные активы - денежные средства в кассе, в пути, прочие денежные средства, драгоценные металлы, иностранная валюта, средства на счетах "ностро" в иностранных банках стран - членов ОЭСР;

остатки денежных средств на корсчете в Центральном Банке, вложения в государственные ценные бумаги.

ОВМ - обязательства до востребования - в расчет включаются остатки средств по счетам до востребования (остатки средств на расчетных и текущих счетах клиентов банка, остаткам средств местных бюджетов и на счетах бюджетных учреждений и организаций, остаткам средств на счетах "лоро", вкладам и депозитам до востребования и выпущенным банком собственным векселям до востребования).

Минимально допустимое значение норматива Н2 устанавливается в размере 15%.

б) норматив текущей ликвидности (Н3) - отношение суммы ликвидных активов к сумме обязательств банка по счетам до востребования и на срок до 30 дней) - определяется т.н. “золотым банковским правилом” - величина и сроки финансовых требований банка должны соответствовать размерам и срокам его обязательств. Поддержание Н3 на требуемом уровне (соответственно ликвидность баланса) означает, что банк должен соблюдать строгое соответствие между сроками, на которые привлекаются средства вкладчиков, и сроками, на которые эти средства размещаются в активных операциях

Н3=ЛА Т: ОВ Т х 100%>= 50%, (1.2)

где ЛАТ - ликвидные активы - наличность и быстрореализуемые активы (денежные средства в кассе, в пути, прочие денежные средства, драгоценные металлы, иностранная валюта, средства на счетах "ностро" в иностранных банках стран - членов ОЭСР, остатки денежных средств на корсчете в Центральном Банке, вложения в государственные ценные бумаги, суммы краткосрочных кредитов (срок погашения которых наступает в ближайшие 30 дней) и аналогичных платежей в пользу банка;

ОВТ - обязательства до востребования и на срок до 30 дней - остатки средств на расчетных и текущих счетах клиентов банка, остатки средств местных бюджетов и на счетах бюджетных учреждений и организаций; остатки средств на счетах "лоро"; вклады и депозиты с истекающим сроком до одного месяца и выпущенные собственные векселя со сроками предъявления до 30-ти дней; кредиты, полученные от других кредитных организаций (включая кредиты Центрального Банка РФ), а также юридических лиц-нерезидентов, срок погашения которых наступает в ближайшие 30 дней; остатки средств, полученных от прочих кредиторов для текущих операций капитального характера; гарантии и поручительства, выданные банком, со сроком исполнения обязательств в течение ближайших 30 дней.

Минимально допустимое значение норматива Н3 устанавливается в размере: 50%.

в) норматив долгосрочной ликвидности (Н4) - (отношение выданных банком кредитов сроком погашения свыше года к капиталу банка, а также к обязательствам банка по депозитным счетам, полученным кредитам и др. долговым обязательствам на срок свыше года) - по экономическому содержанию данный норматив имеет то же функциональное значение, что и Н2 и Н3, оценивая и контролируя деятельность банка по обеспечению им своей ликвидности и своевременному выполнению долговых обязательств.

Н4= К РД: (К + ОД) х100%<=120%, (1.3)

где КРД - кредиты, выданные банком, в рублях и иностранной валюте, с оставшимся сроком до погашения свыше года, а также 50 % гарантий и поручительств, выданных банком сроком действия свыше года;

ОД - обязательства банка по депозитным счетам, кредитам, полученным банком, и обращающиеся на рынке долговые обязательства сроком погашения свыше года (в рублях и иностранной валюте);

К - собственные средства (капитал) банка.

Максимально допустимое значение норматива Н4 устанавливается в размере 120%.

Одним из методов регулирования деятельности кредитных организаций, получившим развитие в последнее время, является ограничение крупных по величине рисков. В этой связи в Инструкции ЦБ РФ № 110-И предусмотрен ряд показателей (Н1, Н6, Н7, Н8, Н9, Н10, Н11), с помощью которых регулируются максимальные размеры осуществления кредитными организациями отдельных активных, пассивных, забалансовых операций.

Впервые в России вводится показатель, ограничивающий долю использования собственного капитала банка для приобретения долей (акций) других юридических лиц. Таким показателем является Н12, рассчитываемый в виде отношения размера инвестируемых и собственных средств кредитной организации. Под инвестированием понимается приобретение банком долей участия и акций других юридических лиц. Максимально допустимое значение Н12 не должно превышать 25 %.

Таким образом, изложенные подходы к определению и регулированию ликвидности банков, при которых оценку фактического уровня ликвидности проводят в сравнении с тем или иным способом, полученным нормативным его значением, можно назвать общепринятыми в мировой практике.

Такой анализ чрезвычайно важен для обеспечения масштабности и эффективности деятельности банка. Он позволяет отслеживать изменения, происходящие в структуре пассивов корректировать соответственно структуру активов, и наоборот. Важно не только рационально использовать имеющиеся кредитные ресурсы, но, при необходимости, быстро реагировать на спрос в новых вложениях - перераспределять излишки ресурсов на другие сроки, привлекать новые.

Такая трансформация кредитных ресурсов позволяет повысить доходность деятельности банка за счет полного использования уже имеющихся ресурсов вместо привлечения более дорогих новых. Однако эта трансформация должна быть оформлена в хорошо отлаженную систему мониторинга и управления кредитными ресурсами, что сделать тем труднее, чем крупнее банк и шире круг его клиентуры.

У крупных банков, таких как, например Сбербанк РФ, массив данных для анализа столь велик, что создание единой системы учета активных и пассивных сделок, а также связанных с ними доходов и расходов требует значительных интеллектуальных и материальных затрат, и на практике такая система пока не внедрена.

Менеджеры коммерческих банков с небольшим числом клиентов могут осуществлять такое управление на постоянной основе, делать ретроспективные обобщения, прогнозы на перспективу, применяя при этом зачастую метод экспертных оценок, основываясь на собственном опыте и квалификации.

Вопрос управления кредитными ресурсами в современных условиях приобретает особую остроту, поскольку от того, насколько эффективно используются ресурсы банка, зависит основной финансовый показатель деятельности банка – прибыль. От правильного использования ресурсов зависит как объем, так и динамика роста прибыли.

**1.2. Особенности формирования кредитных ресурсов в Сбербанке РФ**

Выбрав работу с клиентами в качестве главного приоритета деятельности и сосредоточив усилия на наращивании объемов продаж банковских продуктов и услуг на основе существенного улучшения качества обслуживания населения и юридических лиц, Банк значительно приблизился к достижению целей и решению задач, поставленных Концепцией развития Сбербанка России до 2010 г. (далее — Концепция), и добился лучших за последнее пятилетие показателей:

- Объем чистой прибыли в 2007 году составил 31,2млрд.руб.,что в 1,8 раза превышает уровень 2006 года и больше суммарного финансового результата за предыдущие два года работы Банка.

- Собственный капитал Банка достиг118,5 млрд. руб., увеличившись за год на23,9%. Единственным источником роста капитала является чистая прибыль.

- Активы - нетто возросли на 319,8 млрд. руб., или на 40,1%,что в 1,4 раза выше прироста за 2006 год. Валюта баланса-нетто превысил1,1трлн.рублей.

- Рост объема активов сопровождался ростом прибыльности работы Банка. Прибыль на одного работника возросла в 1,6 раза и достигла 175,3 тыс.руб. Рентабельность работающих активов выросла за год с 3,1%до 4,0%,что существенно превышает уровень показателей крупнейших розничных многофилиальных банков мира.

- Банк выполнил все ежегодные целевые ориентиры Концепции, а по ряду направлений значительно приблизился к контрольным показателям 2010 года.

Высокие финансовые показатели Банка предопределили высокие темпы роста рыночной стоимости акций Банка (251,6%), которые существенно опережали динамику роста цен российского фондового рынка.

Вклады населения по-прежнему остаются основой ресурсной базы Сбербанка, их объем увеличился за 2007 г.в 1,4 раза и превысил 693,0 млрд.рублей.

Следуя тенденциям рынка, Банк в августе 2007 г., после снижения Банком России ставки рефинансирования, снизил ставки по вкладам населения, что не отразилось на темпах роста ресурсной базы. Годовой прилив средств во вклады на 37,7% превысил уровень 2006 г., а их доля в привлеченных средствах на конец 2007 года составила 71,7%.

С целью расширения ресурсной базы долгосрочного инвестиционного кредитования и проектного финансирования в августе 2007 г. Банк ввел новые долгосрочные вклады («Пополняемый депозит Сбербанка России на 1 год и 1 месяц », «Юбилейная рента Сбербанка России на 1 год и 1 месяц» , «Особый Сбербанка России на 1 год и 1 месяц »,«Особый Сбербанка России

на 2 года », «Универсальный Сбербанка России на 5 лет», «Новый европейский Сбербанка России на 1 год и 1 месяц », «Новый европейский

Сбербанка России на 2 года »), прилив на которые составил 36,0 млрд.рублей.

Учитывая опережающий рост сбережений населения в иностранной валюте и интерес вкладчиков к сбережению средств в евро, Банк предложил гражданам полный набор вкладных продуктов в евро со сроками от «до востребования» до 5 лет. Это позволило обеспечить увеличение доли вкладов в евро в структуре валютных вкладов с 2,7%до 5,3%.

В 2007г. преодолена тенденция снижения доли Банка на рынке привлечения средств юридических лиц. Начиная с марта 2007г. этот показатель ежемесячно растет, что является результатом активной работы с корпоративной клиентурой. За год объем привлеченных средств юридических лиц возрос на 54,1%,что многократно превышает темпы прироста в 2006 г., и достиг 238,6 млрд. руб. Более половины прироста средств корпоративных клиентов обеспечено за счет прилива на расчетные, текущие и бюджетные счета.

В 2007 г. возрос интерес к ценным бумагам Сбербанка России, в результате их доля в привлеченных средствах Банка возросла с 4,3 до 5,7%,а объем привлеченных средств достиг 54,8 млрд. рублей.

Кредитный портфель Банка за 2007 г.увеличился в 1,4 раза и достиг 596,3 млрд.руб. Доля срочной ссудной задолженности в структуре работающих активов Банка на конец года достигла 63,6%.

Основу кредитного портфеля составляют вложения в реальный сектор экономики (рост за год с 380,2 млрд.руб.до 495,0 млрд.руб.),на которые приходится 83% от общего объема предоставленных кредитов.

За 2007 г.объем долгосрочной (свыше 3 лет) ссудной задолженности юридических лиц вырос на 79,5%и достиг 11,2%кредитного портфеля Банка .Более трети (34,3%)кредитных ресурсов выдано на срок свыше года.

Являясь универсальным коммерческим банком, Сбербанк России предоставляет кредиты корпоративным клиентам всех отраслей народного хозяйства.

Более половины (60,3%) кредитов, предоставленных юридическим лицам, занимают вложения в промышленность. Наибольший удельный вес в структуре портфеля занимают кредиты, выданные предприятиям следующих отраслей: машиностроение (12,0%), газовая промышленность (8,5%), черная и цветная металлургия (8,4%), нефтедобывающая и нефтеперерабатывающая промышленность (8,4%), пищевая промышленность (6,8%), электроэнергетика (3,9%).

Наиболее высокие темпы роста кредитования в 2007 г. были характерны для предприятий промышленности строительных материалов (рост в 2,6 раза, объем задолженности 5,5 млрд.руб.), судостроительной промышленности (в 3,7раза,10,1 млрд.руб.), угольной промышленности (в 5,4 раза, 4,1 млрд.руб.), пищевой промышленности (в 1,5 раза,34,6 млрд.руб.).

Объем кредитов предприятиям топливно-энергетического комплекса за год существенно не увеличился, объем кредитов предприятиям газовой промышленности снизился. Возрос в1,6 раза и достиг 39,1 млрд.руб. объем кредитов, предоставленных предприятиям транспорта и связи, доля которых в структуре кредитного портфеля составила 7,6%.

Остается значительным объем вложений в финансирование строительной отрасли (18,4млрд.руб.,3,6% кредитного портфеля). Объемы кредитования предприятий торговли и снабженческо-сбытовых организаций увеличились за отчетный год в 1,5 раза и составили18,8% кредитного портфеля.

Особое внимание Банк уделяет развитию операций кредитования агропромышленного комплекса, объем которых за год увеличился в 1,8 раза и достиг 22,8 млрд.руб., а их доля в кредитном портфеле Банка возросла за год с 3,3% до 4,5%. Доля кредитов, предоставленных Сбербанком России, в общем объеме кредитования сельскохозяйственных предприятий российской банковской системой на протяжении последних лет стабильно составляет около 60%.

В 2007 г.Банком начато финансирование государственной программы проведения зерновых интервенций, направленных на стабилизацию конъюнктуры российского продовольственного рынка, в объеме 5,6 млрд.руб. В рамках программы государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, предусматривающей возмещение из федерального бюджета части затрат на уплату процентов, Сбербанком России предоставлено более 6,2 тыс.кредитов на общую сумму 16,0млрд.руб. В рамках федеральной целевой программы «Юг России» в 2007 г. заключено кредитных договоров с сельхозпроизводителями на сумму 400 млн.руб.

Кредитная политика Банка строится с учетом интересов всех групп клиентуры, независимо от размеров бизнеса или формы собственности клиента. Цели и приоритеты развития Сберегательного Банка, его организационная структура, система управления и внутреннего контроля, накопленные финансовые ресурсы, участие в государственных программах, корпоративная политика, качество и рентабельность его деятельности- эти и другие факторы, определяющие статус и репутацию банка, стали объектом острой дискуссии. Новые аспекты в обсуждении данных тем вносит принятая на собрании акционеров Сберегательного Банка Концепция развития банка (КР) на предстоящее пятилетие. В этом основополагающем документе намечены меры по реформированию банка в ближайшие годы которые заключаются в сочетании стандартного и индивидуального обслуживания клиентов.

КР учитывает прогнозируемые изменения в сегментах финансового рынка в период до 2010 года. Под их влиянием произойдет ослабление сегодняшних конкурентных преимуществ Сберегательного Банка. Это затронет принципиальный фактор его работы - наличие эксклюзивной государственной гарантии сохранности и возврата вкладов граждан. Восстановление ликвидности и рост капитализации устойчивых банков и финансовых компаний, расширение деятельности известных банков- нерезидентов, реальное обеспечение законодательных требований к раскрытию банковской информации повысят конкуренцию по привлечению сбережений населения. В сегодняшней ситуации обострен вопрос о выравнивании условий обслуживания частных вкладчиков. Как известно, предлагается создать общероссийскую систему гарантирования вкладов. В настоящее время, когда Сберегательный Банк сосредоточил подавляющее число вкладов населения (67%), ему, по сути, государственная гарантия не нужна, ибо сохранность частных вкладов в Сберегательном Банке достигается за счет устойчивости его положения в системе розничных банковских услуг. Вероятно, с учетом этого обстоятельства последовало заявление руководства Сберегательного Банка о готовности к отказу от государственной гарантии по частным вкладам. Законодательное введение общей системы гарантии вкладов населения в российских банках ограничило преимущество Сбербанка в этой сфере. Тогда усилилась конкуренция между коммерческими банками по привлечению сбережений граждан. Этот процесс сопровождается изменением процентов по вкладам. В результате этих изменений возникла новая ситуация с неблагоприятными последствиями для Сбербанка. У него возросли издержки по привлечению вкладов населения. Какая-то доля клиентов Сбербанка ушла в другие банки, где процентный доход по вкладам будет выше. Приток в Сбербанк новых вкладов физических лиц может замедлиться. А это отразится на доходности Сбербанка, в результате и возникнет проблема выбора стратегии: сократить участие в финансовом рынке или инвестировать крупные финансовые ресурсы в разработку для физических лиц полного спектра банковских услуг, отвечающих международным стандартам. На сегодняшний день Сбербанк действует в обоих направлениях, добиваясь коммерческой оптимизации капиталовложений с усилиями по привлечению сбережений граждан.

Однако совместная политика Банка России и Сбербанка в области привлечения сбережений граждан на период до 2010 года предусматривает сложные повороты и запасные ходы.

Следует ожидать, что из-за снижения конкурентоспособности Сбербанка на рынке депозитов физических лиц к концу 2010 года его доля в объеме аккумулированных всеми банками страны вкладов населения уменьшится примерно вдвое. При этом основу частной клиентуры Сбербанка будут составлять граждане с малыми и средними доходами, прежде всего пенсионеры, чьи вклады сегодня формируют почти 60% привлеченных банком средств физических лиц. Отток части вкладчиков из Сбербанка ослабит другое его нынешнее конкурентное преимущество перед действующими коммерческими банками - наличие огромных финансовых ресурсов. Это обстоятельство может ограничить возможности Сбербанка по кредитованию корпоративных клиентов, федеральных структур и органов исполнительной власти субъектов Федерации, кредитно-финансовых организаций. Осложнится также приоритетное участие Сбербанка в реализации правительственных программ внутренних и внешних заимствований, обслуживании федерального бюджета, формировании золотовалютных резервов страны, сдерживании инфляционных процессов, осуществлении масштабных государственных и инвестиционных и социальных проектов.

Для того, чтобы нейтрализовать возникающие сложности, КР банка до 2010 года предусматривает повышение привлечения средств клиентов на расчетные и текущие счета и депозиты до уровня не менее 25% в общей структуре привлеченных ресурсов Сбербанка. Решению этой задачи может способствовать наличие у банка собственной (внутренней) расчетной системы, позволяющей бесперебойно вести межрегиональные расчеты клиентов. В настоящее время по объему ежедневных расчетных операций Сбербанк уступает только Банку России.

Для усиления поступления средств от корпоративных клиентов Сбербанк намерен расширить круг обслуживаемых им круг крупных экспортеров и импортеров, компаний наиболее инвестиционно привлекательных сфер промышленности, транспорта и связи. Для этого банк намерен умножить заключение долговременных соглашений предусматривающих объединение расчетно-депозитного обслуживания корпораций с их всесторонним кредитованием(краткосрочным, коммерческим, инвестиционным, проектным финансированием в рублях и иностранной валюте). Чтобы достичь поставленной цели, Сбербанку предстоит нарастить уставный капитал.

Доля банковских сбережений в общем объеме сбережений граждан не превышает 20-30%, что говорит о значительных возможностях существенного увеличения пассивной базы за счет привлечения сбережений населения. Фактически конкуренция между банками за средства вкладчиков сегодня идет только на рынке краткосрочных сбережений населения и не затрагивает средств накопления. Политическая и экономическая нестабильность последнего десятилетия, недоверие граждан к российской валюте, многочисленные факты банкротства крупных финансовых компаний и банков сдерживают вовлечение средств населения в хозяйственный оборот. По мере стабилизации экономической и политической ситуации в стране возможности привлечения данных средств будут возрастать. Конкурентные преимущества на данном рынке будут иметь банки, способные гарантировать клиентам сохранность вкладов, обеспечить предоставление полного спектра качественных банковских услуг. Сбербанк России, являясь лидером на рынке розничных услуг, может продавать не только банковские продукты, но и распространять в регионах продукты негосударственных пенсионных фондов, паевых инвестиционных фондов, других финансовых институтов.

Потенциал Сбербанка России на рынке привлечения средств юридических лиц на текущий момент не исчерпан. Возможность комплексного обслуживания крупнейших предприятий страны, имеющих развитую региональную структуру, на всей территории Российской Федерации дает возможность закрепления большинства крупных корпоративных клиентов в Банке, а разветвленная сеть филиалов позволяет удовлетворить потребности в банковском обслуживании малого и среднего бизнеса. Конкурентным недостатком Банка на текущий момент является низкая скорость прохождения платежей в ряде регионов, отставание в качестве обслуживания клиентов, недостаточное многообразие продуктового ряда.

Конъюнктура международных рынков капитала в сочетании с кредитным рейтингом и оценкой баланса Банка по международным стандартам позволяют рассчитывать на возможность привлечения за рубежом значительных объемов долгосрочных ресурсов. Строгое выполнение Банком своих обязательств перед контрагентами-нерезидентами в период кризиса оценивается потенциальными кредиторами как дополнительное преимущество Сбербанка России и будет способствовать привлечению инвестиций.

Несмотря на значительные изменения в структуре пассивов, основной объем привлеченных средств по-прежнему составляют вклады населения. Безусловное выполнение обязательств перед клиентами в период кризиса, конкурентные процентные ставки, а также накопленный опыт работы с населением позволяют рассматривать вклады как относительно стабильный источник формирования пассивов Банка. Значительно снизилась доля вкладов до востребования, вырос объем срочного привлечения, который в кризисный период показал себя как более устойчивый. Вместе с тем, возросла доля социально-ориентированных вкладов в общем объеме вкладов населения, что привело к увеличению стоимости привлеченных средств физических лиц.

Высокие темпы расширения клиентской базы юридических лиц обеспечили удешевление общей ресурсной базы Банка, но привели к сокращению средних сроков привлечения средств. В результате дисбаланс структуры активов и пассивов Банка по срокам продолжает сохраняться.

В структуре привлеченных средств отсутствуют долгосрочные внешние заимствования, цена которых в настоящее время на внешнем рынке значительно превышает текущую стоимость пассивов Банка.

Сбербанк России, являясь лидером рынка розничных услуг населению, не в полной мере использует возможности продажи пакетов комплексных услуг всем категориям граждан. Слабо реализуются конкурентные преимущества (собственная расчетная система, разветвленная сеть филиалов) и в работе Банка на рынке обслуживания юридических лиц. Отсутствие стратегии работы с определенными группами клиентов, разрозненность предоставляемых услуг и отсутствие разумного баланса между продажей стандартных видов услуг и индивидуальным обслуживанием, недостаточная гибкость тарифной политики и слабое развитие маркетинга не позволяют эффективно использовать имеющиеся возможности и требуют скорейшего пересмотра. Объемы оказываемых услуг не соответствуют месту Банка в банковской системе страны и должны быть существенно увеличены.

Имея значительные резервы роста, Банк способен в короткие сроки и без значительных затрат существенно увеличить свою долю на этом сегменте рынка.

Сбербанк России обладает уникальными возможностями по одновременному продвижению набора услуг на всей территории России с меньшими затратами за счет консолидации расходов на внедрение новых технологий и проведение рекламных кампаний. Данное преимущество используется слабо, в Банке не сформирован системный подход к изучению проблем и потребностей клиента, отсутствуют отработанные программы тиражирования отдельных продуктов, единая служба маркетинга.

В настоящее время в работе со средствами массовой информации усилия Банка в основном направлены на опровержение необъективной информации, а не на создание имиджа Банка и формирование предпочтений существующих и потенциальных клиентов. Необходимо существенно расширить информационный поток, создаваемый в инициативном порядке, более активно использовать электронные средства массовой информации

Широкая филиальная сеть дает возможность комплексного обслуживания в едином стандарте расположенных в разных регионах подразделений крупных предприятий, холдингов, финансово-промышленных групп. Наличие филиалов Банка по всей территории России, расположенных в различных экономических регионах и часовых поясах, позволяет эффективно маневрировать ресурсами. Единая сеть создает уникальные условия для обмена и внедрения позитивного опыта, дает возможность тиражирования типовых структур управления, продуктов и технологий.

В то же время, четырехзвенная система управления Банком зачастую не позволяет обеспечить требуемую скорость проведения операций. Кроме того, очевидна неоднородность филиалов, отделений и территориальных банков по своему экономическому потенциалу. Опыт последних лет свидетельствует о положительных результатах начавшегося процесса укрупнения и объединения филиалов, в том числе территориальных банков. Существующая жесткая привязка сферы деятельности территориальных банков к административным границам субъектов Российской Федерации не позволяет эффективно обслуживать товарно-финансовые потоки экономического региона в целом и участвовать в реализации региональных экономических программ.

Банк обладает технической вооруженностью, позволяющей ему успешно решать задачи сегодняшнего дня. Вместе с тем, учитывая новые задачи, которые стоят перед Банком, необходимо дальнейшее развитие и постоянное совершенствование ключевых банковских технологий. Неоднородность развития телекоммуникационной инфраструктуры и систем связи регионов, различия в кадровом потенциале регионов затрудняют проведение Банком единой технологической политики и требуют дополнительных затрат на создание собственной технологической инфраструктуры, развитие собственной спутниковой системы связи.

Прогнозируемое развитие Интернет-технологий может несколько ослабить конкурентные преимущества Банка в собственной технологической инфраструктуре и создать реальную угрозу увеличения риска технологической неконкурентоспособности, что требует от Банка принятия адекватных мер. Сочетание системы типа “Клиент-Банк” на базе Интернет-технологий и собственной надежной расчетной системы, обеспечивающей необходимую скорость проведения платежей, позволит Банку соответствовать требованиям информационной безопасности расчетов с использованием Интернета и выйти на лидирующие позиции в данной технологической сфере.

Сложившиеся связи с профильными учебными заведениями, система целевых стипендий Банка в ВУЗах, работа Академии Сбербанка России и действующие программы повышения квалификации персонала позволяют проводить отбор и целевую подготовку кадров. Вместе с тем, по ряду регионов и направлений квалификация персонала недостаточна, отсутствуют системы, стимулирующие карьерный рост молодых кадров. Требует совершенствования система оценки квалификации персонала. Недостаточно эффективны системы морального и материального стимулирования, мотивации персонала, что создает риск потери перспективных кадров и может привести к неоправданным затратам на подготовку и обучение.

Материально-техническая база Банка не всегда соответствует современному уровню, и задача оптимизации ее использования и дальнейшего совершенствования продолжает оставаться актуальной. Необходима дальнейшая работа по созданию достаточных материальных фондов в виде современных офисов и программно-технических комплексов, позволяющих клиентам получать массовые услуги в комфортных условиях.

Стратегическая цель Банка — выйти на качественно новый уровень обслуживания клиентов, сохранить позиции современного первоклассного конкурентоспособного крупнейшего банка Восточной Европы. Это предполагает создание системы, устойчивой к возможным экономическим потрясениям в России и за рубежом, путем оптимального распределения пропорций между тремя основными направлениями деятельности — работой с физическими лицами, юридическими лицами и государством

Для достижения этой цели необходимо решить следующие задачи:

- Внедрить новую идеологию работы с клиентом, основанную на сочетании стандартных технологий с индивидуальным подходом к каждому клиенту. Обеспечить внедрение эффективных методов работы с клиентами и повышение качества их обслуживания.

- Сохранить лидирующую роль на розничном рынке страны. Увеличить долю на рынке кредитования населения до 30%, при этом объемы кредитования физических лиц должны вырасти не менее чем в 2 раза.

- Усилить работу с корпоративными клиентами. Привлечь в Банк и закрепить на долгосрочную перспективу максимальное количество первоклассных клиентов. Увеличить удельный вес средств корпоративных клиентов в привлеченных средствах до 25%, долю кредитов и долговых обязательств корпоративных клиентов в активах нетто до 45%.

- Обеспечить максимальную помощь государству в реализации государственных инвестиционных программ и программ поддержки отечественного экспорта.

- Опираясь на широкую клиентскую базу, обеспечить сбалансированное состояние структуры активов и пассивов, внедрить современные методы управления ими. Диверсифицировать ресурсную базу Банка, в том числе используя внешнее фондирование.

- Повысить удельный вес непроцентных доходов в структуре общих доходов Банка за счет развития услуг, предоставляемых клиентам. Обеспечить долю комиссионных доходов в чистом операционном доходе не менее 15%.

- Достигнуть роста капитала, позволяющего расширить инвестиции Банка в экономику России. Обеспечить отношение прибыли к капиталу не менее 20%.

- Внедрить в Банке полнофункциональную систему управления рисками.

- Создать гибкую, адекватную быстроменяющейся обстановке систему управления Банком, основанную на экономических рычагах управления и оптимальной системе распределения полномочий. Повысить управляемость Банком путем расширения самостоятельности территориальных банков и совершенствования технологии принятия решений.

- Оптимизировать филиальную сеть Банка с учетом как экономических, так и социальных факторов.

Стабилизация политической ситуации, положительные тенденции в экономике России создают основу для расширения инвестиций в реальную экономику и требуют ускорения темпов роста ресурсной базы Сбербанка России. В качестве основных источников привлечения средств Банк определяет:

- Сбережения населения – главный и наиболее стабильный инвестиционный ресурс.

- Средства юридических лиц – наиболее динамично растущая составляющая пассивов Банка.

- Средства, привлекаемые на международных финансовых рынках, – долгосрочный пассив для расширения финансирования инвестиционных проектов.

Главными задачами Банка в сфере привлечения ресурсов на период до 2010 года будут:

- Сохранение лидирующего положения на рынке привлечения сбережений граждан, стимулирование сберегательной и инвестиционной активности населения путем предоставления вкладчикам Банка возможности выбора эффективных форм сбережений, соответствующих клиентским требованиям к ликвидности, доходности и надежности, обеспечивающих прирост и накопление вложенных средств. Сохранение приоритетных ценовых условий по вкладам для наименее социально защищенных групп населения.

- Сохранение и возможное увеличение доли на рынке банковского обслуживания корпоративных клиентов, формирование у клиентов долгосрочных предпочтений в использовании услуг Банка.

- Содействие привлечению в экономику России иностранных инвестиций, диверсификация ресурсной базы Банка, в том числе за счет осуществления внешних заимствований.

С целью создания ресурсной основы для расширения активных операций, инвестиций в реальный сектор экономики и снижения собственных процентных рисков в качестве основных приоритетов при формировании ресурсной базы Банк выделяет: удлинение сроков привлечения средств, снижение общей стоимости ресурсов, оптимизацию структуры привлечения ресурсов по параметрам “цена – срок – риск переоценки или досрочного отзыва”.

Политика Банка в области привлечения будет направлена на сохранение лидирующего положения на рынке вкладов физических лиц. Сбережения населения по-прежнему будут являться основой ресурсной базы. Банк предложит новые финансовые продукты для физических лиц, разработанные на основе оценки макроэкономических параметров, регулярно проводимого мониторинга региональных рынков вкладов и услуг, уровня востребованности определенных условий по вкладам. Предлагаемые Банком вклады будут учитывать потребности всех социальных и возрастных групп граждан – работающих и пенсионеров, молодежи и людей среднего возраста, и будут рассчитаны как на малообеспеченные слои населения, так и на людей со средним и высоким уровнем дохода.

Процентная политика Банка по срочным депозитам физических лиц будет направлена на предложение процентных ставок, учитывающих рыночные условия, резервные требования Банка России, что обеспечит вкладчикам прирост и накопление вложенных средств. В числе приоритетов процентной политики будет увеличение доли долгосрочных депозитов. Стремление вовлечь “матрацные” средства населения в хозяйственный оборот приводит к необходимости повышения привлекательности и стимулирования роста не только рублевых, но и валютных вкладов. Реализация такой процентной политики позволит Банку существенно сократить процентный и валютный риски. Оптимизируя структуру вкладов по срокам привлечения, Банк будет учитывать риск возможности безусловного досрочного отзыва

**2. АНАЛИЗ ПРАКТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА ПО ФОРМИРОВАНИЮ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ (НА ПРИМЕРЕ СБЕРБАНКА РФ)**

**2.1 Общая характеристика банка**

Дополнительный офис №4155/075 – универсальное внутренне структурное подразделение Дальневосточного банка Сбербанка России входит в единую систему Банка. Дополнительный офис создан на основании Постановления Правления Сбербанка России №236 пар.51а от 27.10.2000 года, действует в г. Дальнереченск Приморского края, имеет печать с изображением эмблемы Банка и номера дополнительного офиса, штампы, бланки с использованием наименования Банка. В своей работе дополнительный офис руководствуется Положением о дополнительном офисе №4155/075 Дальневосточного банка Сбербанка России, Уставом Акционерного коммерческого Сберегательного банка Российской Федерации, Генеральной лицензией, выданной Центральным банком Российской Федерации (Банком России) на осуществление банковских операций №1481 от 03.10.2004г., а также законодательством Российской Федерации.

В своей деятельности дополнительный офис руководствуется законодательством Российской Федерации, иными нормативными правовыми актами, в том числе нормативными актами Банка России, Уставом Банка, Положением о филиале Акционерного коммерческого Сберегательного банка Российской Федерации (открытого акционерного общества) - Дальневосточном банке, нормативными и распорядительными документами Банка, территориального банка, настоящим Положением.

Дополнительный офис представляет интересы Банка и обеспечивает их защиту. Структурное подразделение не имеет отдельного баланса, все операции, осуществляемые дополнительным офисом, отражаются в балансе территориального банка.

Руководство дополнительным офисом №4155/075 осуществляет заведующий, полномочия которого определяются доверенностью без права передоверия полномочий. На должность заведующий назначается и освобождается от нее председателем территориального банка и несет персональную ответственность за работу дополнительного офиса и за решение возложенных на него задач. В составе дополнительного офиса сформированы следующие структурные подразделения: сектор обслуживания юридических и физических лиц, сектор кредитования.

В составе дополнительного офиса сформированы следующие структурные подразделения, представленные на рисунок 2.1:

**Заведующий банком**

Кредитный сектор

Сектор обслуживания юридических и физических лиц

Сектор обработки информации

Сектор охраны и безопасности

Рисунок 2.1 –Структура Доп. офиса № 4155/075

Ответственность по обязательствам перед клиентами, вытекающим из деятельности дополнительного офиса, несет Банк.

Основными задачами дополнительного офиса являются: увеличение объема продаж банковских продуктов и услуг, расширение клиентской базы, укрепление имиджа Банка, в том числе путем улучшения качества обслуживания клиентов. Для решения стоящих задач дополнительный офис выполняет следующие функции:

а) организация работы с физическими и юридическими лицами;

б) осуществление работы по привлечению в банк и на расчетно-кассовое обслуживание клиентов, по продаже банковских продуктов и услуг (кредиты, депозиты, векселя и иные продукты);

в) формирование и своевременное предоставление в территориальный банк первичных документов и требуемой отчетности;

г) консультирование клиентов;

д) разработка предложений по изменению порядка (технологии) реализации действующих банковских продуктов и услуг по внедрению новых;

е) проведение необходимого контроля операций клиентов, осуществление необходимых мер по предотвращению операционных, финансовых и кредитных рисков, возникающих в деятельности дополнительного офиса или доведение информации о них до территориального банка;

ж) повышение культуры обслуживания клиентов и квалификации работников;

з) оказание всего спектра банковских услуг и операций, предусмотренных Положением о дополнительном офисе;

и) своевременное информирование клиентов о новых банковских продуктах и услугах;

к) наглядность, доступность и соответствие требованиям Банка банковской атрибутики, внешних и внутренних информационных и рекламных материалов.

Деятельность дополнительного офиса осуществляется на основе устанавливаемых территориальным банком плановых заданий. Отношения дополнительного офиса с клиентами строятся на основе договоров и иных документов, оформляемых в порядке и на условиях, устанавливаемых Банком, с обязательным использованием форм договоров и других документов, утвержденных Банком, в соответствии с законодательством Российской Федерации. Банк гарантирует тайну об операциях, о счетах и вкладах клиентов Банка, а также об иных сведениях, отнесенных Правлением банка к коммерческой тайне. Справки по операциям и счетам клиентов могут быть представлены только самим клиентам и их представителям. Государственным органам и их должностным лицам такие сведения могут быть предоставлены исключительно в случаях и порядке, предусмотренных законом. Работники дополнительного офиса несут ответственность за разглашение сведений, составляющих банковскую, служебную и коммерческую тайну, включая возмещение нанесенного ущерба, в порядке, установленном федеральным законодательством.

Работники дополнительного офиса в своей работе руководствуются должностными инструкциями, неукоснительно выполняют требования распорядительных, нормативных и иных документов Банка, территориального Банка, обеспечивают точное и своевременное выполнение операций и оформление документов.

Дополнительный офис предлагает большой спектр банковских услуг клиентам как физическим, так и юридическим лицам. Банковские операции и сделки осуществляются с физическими лицами – в рублях и иностранной валюте, с юридическими – в рублях. Основной и самой доходной деятельностью Банка считается кредитование как физических, так июридических лиц,который осуществляет секторкредитования. На начальном этапе кредитный инспектор принимает документы на выдачу кредита, после чего заявки рассматривает юридическая служба и служба безопасности структурного подразделения. После получения заключения служб, заявка выносится на рассмотрение в Кредитный комитет, в который входят: председатель кредитного комитета, секретарь и члены кредитного комитета. Членами кредитного комитета обязательно являются кредитный инспектор, юрист, инспектор по экономической безопасности и защиты информации. В своей деятельности Кредитный комитет руководствуется Положением о Кредитном комитете и положением о кредитном секторе, а также инструкциями банка о кредитовании физических лиц, кредитовании предпринимательства и малого бизнеса, юридических лиц. После положительного решения Кредитного комитета с заемщиком заключаются кредитные договора, договора залога, поручительства и другие кредитные документы. В дополнительном офисе выдаются несколько видов кредитов: «на неотложные нужды», «пенсионный кредит», «кредит на недвижимость» и «кредит молодая семья». По состоянию на 1 января 2007 года объем кредитного портфеля составил на 48902,9 тыс.рублей, на 1 января 2008 года 36840,6 тыс рублей. Процентные ставки по кредитам определяются Банком или в порядке им установленном, с соблюдением требований действующего законодательства. По сравнению с августом 2006 года дополнительным офисом на август 2007 года прирост кредитного портфеля составил 1,5 раза, заключено за данный период 560 договоров. С 14 августа 2006 года, по сравнению с прошлым годом, ставки по краткосрочным кредитам снизились на 1,5-2,5% и составляют 16-19% годовых.

Кроме кредитования дополнительный офис принимает вклады от физических лиц. Разновидности вкладов постоянно расширяется, на сегодняшний день банк предлагает следующие виды вкладов в рублях: пополняемый депозит на срок 6 месяцев, 1 год и 1 месяц, 2 года, процентная ставка по вкладу зависит от суммы первоначального взноса и срока вклада; особый Сбербанка России на срок 6 месяцев, 1 год и один месяц и 2 года, пенсионный пополняемый депозит, пенсионный депозит, пенсионный – плюс, универсальный, зарплатный. Счета по вкладам «Зарплатный», «Пенсионный - плюс» очень удобны для осуществления постоянных и разовых платежей, дают возможность пользоваться безналичными расчетами. Для осуществления данных расчетов оформляется длительное поручение Ф.190 на списание со счета денежных средств для оплаты коммунальных платежей, страховых взносов, абонентской платы (телефон), погашение процентов по кредиту, перевода на другие виды вкладов. По данной форме в 2006 году списано 897,6 тыс. рублей (2007 год – 1141,4 тыс.рублей). В том числе гашение кредитов - 787,1 тыс.рублей (2007 год – 994,4 тыс.рублей).

Объем вкладов физических лиц в дополнительном офисе по сравнению с 2006 годом увеличился в 1,5 раза и составляет за 2007 год 37591,5 тыс.рублей. Изменилась и структура вклада, повышенным спросом у населения пользуется вклады с более длительным сроком хранения, по таким вкладам предусмотрены более высокие процентные ставки. Существуют вклады в долларах США и евро: депозит, пополняемый депозит, особый, универсальный. Дополнительный офис успешно выполняет план по привлечению валютных вкладов – 96% и по состоянию на 1 января 2008 года составляет 96,0 тыс.рублей. Благодаря разнообразию вкладов, каждый клиент банка может выбрать наиболее подходящий для себя вид вклада в зависимости от целей и финансового состояния.

Таким образом, спектр банковских услуг рассчитан на разную категорию населения, с разным доходом и финансовыми возможностями. Стабильный прилив средств населения на вклады и депозиты, свидетельствует не только об интересе граждан к этому финансовому инструменту, а также об определенном финансовом состоянии населения.

С принятием Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» от 23.12.2003 г. №177-ФЗ и включением Сбербанка России в реестр банков №417 от 11 января 2005 года – участников системы обязательного страхования вкладов, вкладчики дополнительного офиса получили дополнительную гарантию на защиту своих вкладов при наступлении страхового случая. От добровольной системы страхования в первую очередь выигрывают сами вкладчики. Зная о том, что банк включен в подобную систему, человек пойдет именно в этот банк. В связи с этим, после включения Сбербанка в данную систему, прирост клиентов в дополнительный офис значительно вырос, как и выросло число вкладов физических лиц.

Система расчетов Сбербанка России позволяет обеспечить стабильное и своевременное выполнение поручений клиентов дополнительного офиса по переводу наличных денег или сумм со счетов по вкладам, срочные или обычные, без открытия банковского счета, как в рублях, так и в иностранной валюте в любые страны и города мира. Вводится новый вид услуги – срочные денежные переводы - Блиц. Данная система основана на применении новых банковских технологий и высокоскоростных каналов связи, обеспечивает перевод денежных средств в рублях по всей территории Российской Федерации и выплату перевода получателю в течении одного часа с момента оформления его отправителем. Дополнительный офис заключает договора с предприятиями, организациями для зачисления во вклады физических лиц заработной платы, стипендий и других доходов граждан, производит выплату государственных пенсий и пособий по заключенным договорам с Пенсионным Фондом, ЦЗН. На данный момент заключено 43 договора. В 2006 году сумма безналичных зачислений составила 38042,0 тыс.рублей (2007 год – 54698,3 тыс.рублей). Наибольший удельный вес 57% от общей суммы безналичных зачислений составляют зачисления заработной платы.

Дополнительный офис осуществляет выплату компенсаций по вкладам в рамках государственных программ согласно Федерального закона РФ от 10.05.1995 года №73-ФЗ «О восстановлении и защите сбережений граждан РФ».

Большой популярностью у населения пользуется открытие и ведение счетов международных банковских карт - удобный вид безналичных расчетов. Удобства данного вида продукта очевидны. Не нужно носить с собой крупные суммы денег. Ими можно без комиссионных расплачиваться за товары в магазинах и услуги в гостиницах, туристических и сервисных центрах. Немаловажным преимуществом банковских карт является отсутствие необходимости декларировать вывозимые средства на таможне при пересечении границы. В структурном подразделении можно оформить банковскую карточку любой из ведущих мировых платежных систем, это: Visa International, MasterCard. За отчетный период открыто 213 счетов международных банковских карт. Дополнительным офисом в 2007 году заключено три договора о порядке выпуска и обслуживания международных дебетовых карт для сотрудников предприятия.

Еще один вид банковского продукта – ценные бумаги. Удобный способ хранения средств во время деловых поездок и путешествий это расчетный чек, именной денежный документ, удостоверяющий право на получение суммы от 10 рублей до 100000 рублей в валюте Российской Федерации, который имеет высокую степень защиты от подделок, срок действия 4 месяца. Дополнительный офис также осуществляет выдачу сберегательных сертификатов, их досрочную и срочную оплату. Данный вид ценных бумаг не является именным и оплачивается предъявителю. Особенной популярностью этот вид услуги пользуется при получении кредитов, так как более крупные суммы клиенты предпочитают получать в безналичной форме, что очень удобно для перевозки на большие расстояния, в связи с чем, что краевой центр находится удаленно от района, так в 2006 году выдано сберегательных сертификатов на сумму 820 тыс.рублей (2007 год – 936 тыс.рублей).

В дополнительном офисе реализуются билеты лотерей и оплата выигрышей по ним. Осуществляется продажа монет, содержащих драгоценные металлы. Эти монеты эмитируются Центральным банком России и чеканятся на Московском и Санкт-Петербургском монетных дворах. Монеты из драгоценных металлов, обладая несомненной художественной ценностью, являются одной из форм сбережения и долгосрочного вложения личных средств. В последнее время они все более используются в качестве подарков и объектов коллекционирования, а также в качестве залога по кредитам.

Еще один значительный вид услуг оказываемых структурным подразделением - прием коммунальных платежей. В 2006 году принято от населения коммунальных платежей на сумму 9474,6 тыс.рублей (2007 год –10745,2 тыс.рублей).

Также дополнительный офис осуществляет операции с иностранной валютой: покупка, продажа, прием денежных знаков, вызывающих сомнение в их подлинности, для направления на экспертизу, размен денежного знака иностранного государства, замена поврежденного денежного знака.

Для продвижения своего банковского продукта банком широко рекламируются услуги и реализуемая продукция в СМИ, на телевидении, выпускаются рекламные щиты и буклеты с подробным разъяснением, ознакомлением данных услуг. Эффективность работы очень сильно зависит от персонала, от операционистов дополнительного офиса, которые очень существенно влияют на то, придет ли человек в банк и станет ли использовать предлагаемые услуги для решения своих задач. Основная задача дополнительного офиса – это самоокупаемость и увеличение доходности операций с гражданами, путем консультирования клиентов, привлечение путем своевременного информирования их о новых банковских продуктах.

Для удобства обслуживания клиентов в дополнительном офисе введены современные банковские технологии: установлена спутниковая связь, закуплено современное оборудование: модем, электронный терминал, для обслуживания клиентов по МБК. Своевременно и качественно обслуживать клиента – архиважная задача, которую с успехом выполняют операционно-кассовые работники, предлагается расчетно-кассовое обслуживание с использованием системы «Клиент-Сбербанк».

Проверку деятельности и ревизии дополнительного офиса осуществляет контрольно-ревизионная служба и соответствующие подразделения аппарата территориального банка в рамках своей компетенции, действующими в порядке, установленным банком. Для безопасности и качественного обслуживания клиентов дополнительный офис все операции осуществляет, согласно инструкций банка, тщательной проверки документов. Особенно пристальное внимание уделяется изучению и проверки документов, предоставляемых для получения кредитов, так как от этого напрямую зависит степень возврата кредита и недопущение рисковых кредитов и роста ссудной задолженности. В дополнительном офисе №4155/075 существует просроченная ссудная задолженность только за период 1995г. в сумме 87000 рублей, больше до настоящего времени просроченной ссудной задолженности не возникало, что показывает качество кредитного портфеля и снижение доли просроченной задолженности и уровня кредитного риска. Все это, благодаря достаточно эффективной работе с клиентами по возврату кредитов, профессионализму работников дополнительного офиса и их умению совершенствовать внутренние методики оценки уровня кредитного риска. Определяются следующие виды рисков: кредитный, рыночный, операционный и риск ликвидности. В банке действует полнофункциональная система контроля, мониторинга и управления рисками. Развитие активных операций обеспечивается за счет традиционных источников ресурсов.

**2.2 Анализ динамики и структуры кредитных ресурсов**

В рамках развития розничного бизнеса банк активно и целенаправленно развивает и укрепляет свои позиции на рынке услуг, предоставляемых населению. Особое внимание уделяется улучшению качества обслуживания, созданию максимальных удобств в обслуживании клиентов.

Сбербанк России осуществляет прием денежных средств граждан во вклады и совершает операции по ним в соответствии с «Общим Положением о порядке совершения операций по вкладам населения Сбербанк России». Банк предлагает населению надежно разместить денежные средства в российских рублях, долларах, евро, иенах. Любое физическое лицо может открыть в банке один или более из различных вкладов. Выгодные условия размещения вкладов ориентированы на различные потребности населения: разнообразны сроки размещения вкладов, предоставлена возможность их пополнения и капитализации, приемлема минимальная сумма вклада, имеется специальные виды вкладов для пенсионеров и VIP-клиентов.

Условия приема вкладов и порядок начисления и выплаты процентов.

1) Прием вкладов осуществляется как в валюте Российской Федерации, так и в иностранной валюте (Доллары США, ЕВРО). При установлении окончания срока вклада число последнего месяца срока соответствует числу заключения договора. Если окончание срока приходится на такой месяц, в котором нет соответствующего числа, то срок истекает в последний день этого месяца. Если последний день срока приходится на нерабочий день, днем окончания срока считается первый рабочий день;

2) В случае изменения по решению Правления Банка размера процентной ставки новый размер процентной ставки доводится до операционного отдела распоряжением за подписью Председателя Правления Банка;

3) Начисление процентов производится ежемесячно в последний рабочий день каждого месяца;

4). Проценты на сумму вклада начисляются Банком на остаток по вкладу на начало операционного дня. Проценты за нерабочие дни начисляются на остаток по вкладу на конец последнего рабочего дня. При начислении процентов в расчет принимается фактическое количество календарных дней и величина процентной ставки (в процентах годовых), при этом за базу берется действительное число календарных дней в году (365 или 366 соответственно) (Приложение А);

5) Выплата зачисленных во вклад процентов производится по требованию вкладчика за истекшие месяцы в течение срока хранения;

6) При досрочном расторжении договора по инициативе вкладчика, проценты по вкладу начисляются в размере, соответствующем размеру процентов, выплачиваемых банком по вкладам до востребования без учета ранее причисленных процентов по действующему договору;

7) В течение срока хранения вклада Вкладчик вправе пополнять вклад, т.е. вносить дополнительно денежные средства, которые Банк присоединяет к сумме вклада. При этом минимальная сумма пополнения определяется Правлением Банка на момент пополнения вклада;

8) При не востребовании вкладчиком суммы вклада и начисленных процентов по истечении срока договора, договор считается продленным на новый срок хранения на условиях данного вида вкладов, действующих в банке на момент продления договора;

9) Операции по выдаче вклада при окончании срока договора или продлению договора на новый срок совершаются в последний день срока;

10) При получении вкладчиком части вклада, превышающей сумму причитающихся процентов, договор прекращается, и счет по вкладу закрывается, на оставшуюся сумму открывается новый счет и заключается новый договор, за исключением выдачи части вклада в соответствии с Гражданским кодексом РФ в случае смерти вкладчика. В этом случае договор о банковском вкладе действует на условиях, предусмотренных данным договором;

11) Договор о банковском вкладе оформляется в соответствии с утвержденной Правлением Банка формой договора.

Вкладчик имеет право оформить доверенность на распоряжение вкладом или на получение определенной суммы по вкладу и/или завещательное распоряжение по вкладу. Доверенность можно оформить непосредственно в банке или предоставить нотариально заверенную (приравненную к нотариально заверенной) доверенность. Завещательное распоряжение может быть оформлено на один вклад или несколько счетов по вкладам.

Оформив соответствующее заявление, вкладчик может совершить перевод денежных средств со своего счета по вкладу. За совершение переводных операций взимается комиссия в размере 0,5 % от суммы перевода. Для зачисления суммы перевода на счет нет необходимости оформлять какие-либо документы.

Для удобства обслуживания пенсионеров была проведена работа по заключению договора с Отделением Пенсионного фонда Российской Федерации по Приморскому краю. Данный договор дает возможность каждому пенсионеру ежемесячно пополнять вклад за счет пенсии, перечисляемой Пенсионным фондом РФ.

В прошедшем году наблюдался уверенный и стабильный рост вкладов. Основными вкладчиками банка являются резиденты Российской Федерации. На имя резидентов в банке открыто более 99 % всех вкладов.

Анализ структуры вкладов банка в рублях и иностранной валюте, приведенной, соответственно в таблицах 2.1 - 2.3 по срокам привлечения показал рост долгосрочных вкладов. Так в 2007 году были открыты вклады на срок более 1 года, и их доля составила по состоянию на 1 января 2006 года 65,2% суммы всех открытых вкладов. Сложившаяся ситуация объясняется более рациональным размещением средств вкладчиками, а также стабилизацией экономической ситуации в стране.

Таблица 2.1 - **Структура остатков рублевых вкладов**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид вклада | На  01.01.2006 г. | | На  01.01.2007 г. | | На  01.01. 2008 г. | | Изменения  на 01.01.2006 г./ на 01.01.2008 г | |
| Сумма, тыс.руб. | уд.вес % | Сумма, тыс.руб. | уд.вес % | Сумма, тыс.руб. | уд.вес % | Сумма, тыс.руб. | уд.вес % |
| Депозиты до востребования | 3304,2 | 22,8 | 2716,4 | 13,4 | 4388,9 | 12,2 | 1084,7 | 53,7 |
| Депозиты на срок от 31 до 91 дней | 118,4 | 0,8 | 84,6 | 0,4 | 224,4 | 0,6 | 106,0 | 76,6 |
| Депозиты на срок от 91 до 180 дней | 2640,3 | 18,2 | 1199,5 | 5,9 | 707,8 | 2,0 | -1932,5 | 10,8 |
| Депозиты на срок от 181 до 1 года | 1889,2 | 13,0 | 2174,4 | 10,7 | 1131,9 | 3,2 | -757,3 | 24,2 |
| Депозиты на срок от 1года до 3 лет | 4730 | 32,6 | 10374,6 | 51,3 | 22246,4 | 62,0 | 17516,4 | 190,1 |
| Депозиты на срок свыше 3 лет | 1823,3 | 12,6 | 3692,1 | 18,2 | 7192,7 | 20,0 | 5369,4 | 159,4 |
| Итого | 14505,4 | 100,0 | 20241,6 | 100,0 | 35892,1 | 100,0 | 21386,7 | 247,4 |

Из приведенной таблицы видно, насколько изменилась структура вкладов в 2007 году по сравнению с 2006 годом. Самыми востребованными являются вклады сроком более 1 года, их доля составляет в 2007 году 57,7 %, за счет внедрения новых видов долгосрочных вкладов: пенсионные, с более высокими процентными ставками, а также выигрышный. Менее востребованными стали вклады сроком на от 91 до 180 дней и от 181 дня до 1 года.

Наиболее популярными являются долгосрочные вклады. Это вызвано тем, что преобладающее большинство частных лиц в настоящее время, в основном пожилого возраста, старается размещать денежные средства для накопления на больший срок. Доля же вкладов до востребования и сроком на 3 месяца наоборот сокращается, так как физические лица стремятся не только к сохранности, но и к увеличению суммы накоплений.

Таблица 2.2 - **Структура вкладов в иностранной валюте (Доллары США)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Срок | На 01.01.2006г. | На 10.01.2007г. | | | | На 01.01.2008г. | | Изменения  На 01.01.2006г/  На 01.01.2008г | | | | |
| Сумма, тыс.руб. | уд.вес % | Сумма, тыс.руб. | уд.вес % | | Сумма, тыс.руб. | уд.вес % | Сумма, тыс.руб. | | уд.вес % | | |
| До востребования | 283,5 | 13,4 | 1,4 | | 0 | 0,3 | 0 | -1,1 | | -0,13 | | |
| от 31 до 90 дней | - | - | 33,6 | | 1,5 | 429,4 | 16,1 | +429,4 | | +51,4 | | |
| от 91 до 180 дней | 981,9 | 46,6 | 980,6 | | 45,4 | 1111,6 | 41,8 | +129,7 | | +15,5 | | |
| от 181 до 1 года | 340,2 | 16,1 | 892,6 | | 41,3 | 940,8 | 35,4 | +600,2 | | +71,9 | | |
| более 1 – 3 года | 340,6 | 16,18 | 222,1 | | 10,2 | 57,3 | 2,2 | -283,3 | -33,9 | | | |
| Свыше 3 лет | 158,2 | 7,5 | 29 | | 1,3 | 117,4 | 4,4 | -40,8 | | -4,89 | | |
| ИТОГО | 2104,4 | 100 | 2159,3 | | 100 | 2656,8 | 100 | 834,1 | | | 100 |

Доля вкладов, открываемых в долларах США, возрастает. Так сумма остатков привлеченных средств в долл. США увеличилась за 2007 год

Среди вкладов в долларах США преобладает вклад сроком от 91 до 180 дня, его доля составляет 41,8 % открываемых валютных вкладов. В течение года наблюдалось увеличение удельного веса, это связано с тем, что физические лица стали размещать денежные средства во вклады на более продолжительный срок.

Динамика количества открываемых в банке срочных вкладов в долларах США аналогична динамике суммы данных вкладов.

Таблица 2.3 - **Структура вкладов в иностранной валюте**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Срок | На 01.01.2006г. | На 10.01.2007г. | | | | На 01.01.2008г. | | | Изменения  На 01.01.2006г/На 01.01.2008г. | |
| Сумма, тыс.руб. | уд.вес % | Сумма, тыс.руб. | уд.вес % | | Сумма, тыс.руб. | уд.вес % | Сумма, тыс.руб. | | уд.вес % |
| До востребования | - | - | - | | - | - | - | | - | - |
| от 31 до 90 дней | - | - | - | | - | - | - | | - | - |
| от 91 до 180 дней | - | - | - | | - | - | - | | - | - |
| от 181 до 1 года | 35,5 | 100 | 38,7 | | 100 | 40,3 | 52,2 | | +4,8 | +11,6 |
| более 1 – 3 года | - | - | - | | - | 36,8 | 47,8 | | +36,8 | +88,4 |
| Свыше 3 лет | - | - | - | | - | - | - | | - | - |
| ИТОГО | 35,5 | 100 | 38,7 | | 100 | 77,1 | 100 | | 41,6 | 100 |

Вклады в ЕВРО среди клиентов банка не пользуются большой популярностью. Так на пример, сумма остатков на депозитах в ЕВРО на 01.01.08 г. увеличилась в 2 раза, по сравнению с 2005 годом, основная часть из которых – вклады от 181 дня до 1 года и от 1 года до 3 лет. Население еще не склонно доверять ЕВРО, вклады в этой валюте открываются в основном на средний срок.

Общая сумма открытых в банке по состоянию на 1 января 2008 года вкладов в ЕВРО составила 77 100 тыс. рублей.

В таблице 2.4 представлен расчет уровня оседания средств, поступивших во вклады.

Таблица 2.4 - **Расчет уровня оседания денежных средств, поступивших во вклады в Допофис №4155/075 Сбербанка РФ**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2005г. | 2006г. | 2007г. |
| Остаток средств на счетах по депозитам на начало периода, тыс.рублей (Сн  ) (тыс.руб) | 8547,8 | 11727 | 20241,6 |
| Остаток средств на счетах по депозитам на конец периода, тыс.рублей, (Ск ) (тыс.руб) | 11727 | 20241,6 | 35150,4 |
| Поступление денежных средств на счетах депозитам за период, тыс.рублей, (Ок) (тыс.руб) | 46908 | 80966,4 | 140601,6 |
| Уровень оседания денежных средств на счетах депозитов, % ((Ск  - Сн )/ Ок х 100) (тыс.руб) | 6,77 | 10,5 | 10,6 |

Как видно из приведенной таблицы, наблюдается стабильный рост уровня оседания денежных средств на депозитных счетах. Рост показателя говорит об увеличении возможностей банка по более долгосрочному размещению средств, так как более 10 % от всех привлеченных во вклады средств оседает на счете и может быть использована банком для проведения активных операций.

В таблице 2.5 проведен анализ движения денежных средств по вкладам за период с 2005 по 2007 год. В анализе рассмотрены поступления денежных средств, в том числе наличные деньги и безналичные зачисления. А также причисление процентов по вкладам. Помимо этого проанализированы расход по вкладам, в том числе наличные деньги и безналичные списания.

Таблица 2.5 – **Анализ движения средства по вкладам за 2005 -2007 года**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | На 01.01.2006 г. | | На 01.01.2007 г. | | На 01.01. 2008 г. | | | Изменения  на 01.01.2008г./  на 01.01.2006 г. | |
| Сумма, тыс.руб. | уд.вес % |
| Сумма, тыс.руб. | уд.вес % | Сумма, тыс.руб. | уд.вес % | Сумма, тыс.руб. | | уд.вес % |
| Поступления по вкладам всего в т.ч. | 32625 | 100 | 61129,1 | 100 | 85425,3 | | 100 | 52800,3 | 261,84 |
| Наличные деньги | 16853 | 51,7 | 36855,5 | 54,1 | 42583,5 | | 49,89 | 25730,5 | 252,68 |
| Б/н зачисления | 14854,2 | 45,5 | 27110 | 44,4 | 29872,3 | | 34,97 | 15018,1 | 201,10 |
| Причисление процентов по вкладам | 917,8 | 2,8 | 909,6 | 1,5 | 1472,3 | | 15,17 | 554,5 | 160,42 |
| Расход по вкладам всего:  В т.ч. | 29809,9 | 100 | 50991,9 | 100 | 74523,3 | | 100 | 44713,4 | 250,00 |
| Наличные деньги | 28573,2 | 88,9 | 39970,8 | 67,1 | 52465,3 | | 70,4 | 23892,1 | 183,62 |
| Б/н списания | 3187,9 | 11,1 | 16825,5 | 32,9 | 21423,4 | 29,6 | | 18235,5 | 672 |

Объем поступлений по вкладам увеличился с 2005 года по 2007 год на 52800,3 тыс. руб., или на 261,84%. Из них наличными деньгами 25730,5 тыс.руб., а безналичные зачисления 15018,1. Причисленные проценты по вкладам увеличились на 554,5 тыс.руб., а в процентах это составило 160,4%

Расход по вкладам увеличился на 44713,4 тыс. руб., из них наличными деньгами 23892,1 тыс.руб. или 183,62%, а безналичные списания 18235,5 тыс.руб., в темпе росте это составило 672%. Увеличение безналичных списаний связано с тем, что клиенты активно пользуются пластиковыми картами, а также многие клиенты оформляют по вкладам длительные поручения для осуществления расчетов на списания со счета денежных средств для погашения основного долга и текущих процентов по кредитам.

Такие изменения связаны с более устойчивым финансовым положением в стране, росте предложения рабочих мест, росте заработной платы.

Таблица 2.6 – **Количество счетов по действующим видам вкладов (штук).**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид вклада | Количество счетов | | | | | | Изменения  2007г./20065г | |
| 2005г. | % | 2006г. | % | 2007г. | % | (+,-) | % |
| Visa Electron | 41 | 0,9 | 74 | 1,6 | 87 | 1,2 | 46 | 127,5 |
| Сбербанк Маэстро | 38 | 0,9 | 81 | 1,8 | 93 | 1,3 | 55 | 147,1 |
| До востребования | 1731 | 39,2 | 752 | 16,5 | 2547 | 34,7 | 816 | 88,4 |
| До востребования вал. | 4 | 0,1 | 4 | 0,1 | 4 | 0,1 | 0 | 60,1 |
| Сберегательный 1 мес. | 1 | 0,0 |  | 0,0 | - | 0,0 | 0 | 0,0 |
| Депозит на 1 мес.и 1д. | 3 | 0,1 | 3 | 0,1 | 3 | 0,0 | 0 | 60,1 |
| Доллар – депозит на 1 мес. и 1 д. | 1 | 0,0 | 2 | 0,0 | 3 | 0,0 | 2 | 180,3 |
| Евро-депозит на 1 мес. и 1 д. | 1 | 0,0 | - | 0,0 | - | 0,0 | 0 | 0,0 |
| Сберегательный 3 мес. | 2 | 0,0 | 1 | 0,0 | 1 | 0,0 | -1 | 30,1 |
| Срочный пенсионный 3 м. и 1д | 17 | 0,4 | 10 | 0,2 | 7 | 0,1 | -10 | 24,7 |
| Молодежный | 4 | 0,1 | 4 | 0,1 | 4 | 0,1 | 0 | 60,1 |
| Пенсионный депозит на 3 мес. и 1 д. | 3 | 0,1 | 3 | 0,1 | 3 | 0,0 | 0 | 60,1 |
| Пополняемый 3 мес. | 6 | 0,1 | 5 | 0,1 | 4 | 0,1 | -2 | 40,1 |
| Доллар – депозит на 3 мес. и 1 д. | 4 | 0,1 | 5 | 0,1 | 6 | 0,1 | 2 | 90,2 |
| Евро-депозит на 3 мес. и 1 д. | 1 | 0,0 | 1 | 0,0 | 1 | 0,0 | 0 | 60,1 |
| Депозит на 6 мес. | 7 | 0,2 | 8 | 0,2 | 9 | 0,1 | 2 | 77,3 |
| Пенсионный депозит 3 мес. | 9 | 0,2 | 9 | 0,2 | 10 | 0,1 | 1 | 66,8 |
| Доллар – депозит на 6 мес. | 8 | 0,2 | 8 | 0,2 | 9 | 0,1 | 1 | 67,6 |
| Евро-депозит на 6 мес. | 1 | 0,0 | 1 | 0,0 | 1 | 0,0 | 0 | 60,1 |
| Срочный пенсионный 1 г. 1 м. | 53 | 1,2 | 67 | 1,5 | 92 | 1,3 | 39 | 104,3 |
| Срочный (руб.) | 102 | 2,3 | 101 | 2,2 | 83 | 1,1 | -19 | 48,9 |
| Компенсационный | 895 | 20,3 | 883 | 19,4 | 1511 | 20,6 | 616 | 101,5 |
| Пенсионный плюс | 286 | 6,5 | 360 | 7,9 | 381 | 5,2 | 95 | 80,1 |
| Срочный пенсионный | 22 | 0,5 | 41 | 0,9 | 49 | 0,7 | 27 | 133,9 |
| Накопительный | 6 | 0,1 | 8 | 0,2 | 10 | 0,1 | 4 | 100,2 |
| Пополняемый | 27 | 0,6 | 34 | 0,7 | 45 | 0,6 | 18 | 100,2 |
| Особый | 2 | 0,0 | 2 | 0,0 | 2 | 0,0 | 0 | 60,1 |
| Пенсионный депозит 1г. 1 м. | 4 | 0,1 | 5 | 0,1 | 6 | 0,1 | 2 | 90,2 |
| Пенсионный депозит на 2 года | 5 | 0,1 | 2 | 0,0 | - | 0 | 0 | 0,0 |
| Юбилейная рента на 1 г 1 мес. | 3 | 0,1 | 2 | 0,0 | 2 | 0 | -1 | 40,1 |
| Детский целевой | 27 | 0,6 | 25 | 0,5 | 30 | 0,4 | 3 | 66,8 |
| Зарплатный | 195 | 4,4 | 474 | 10,4 | 675 | 9,2 | 480 | 208,1 |
| Универсальный на 5 лет | 890 | 20,2 | 1517 | 33,3 | 1748 | 23,8 | 858 | 118,0 |
| Универсальный на 5 лет Валюта | 12 | 0,3 | 12 | 0,3 | 13 | 0,2 | 1 | 65,1 |
| ИТОГО | 4411 | 100,0 | 4554 | 100 | 7339 | 100 | 2928 | 166,4 |

В 2007 году существенно изменилось количество счетов по сравнению с 2005 годом, а точнее на 2928 штук. А именно увеличилось количество счетов по вкладам «Зарплатный» на 480, «Универсальный» сроком на 5 лет на 858 счетов. Это связано с тем, что вклады физических лиц до востребования переоформляются на указанные выше счета, или закрываются, так как процентная ставка снижается и доходит до 0,1 процента годовых, что является очень маленьким банковским процентом.

В целом из проведенного анализа видно, что в Доп.офисе № 4155/075 наблюдается положительный стабильный рост остатков по депозитам физических лиц. Значительный удельный вес по вкладам приходится на депозиты свыше одного года.

Из этого можно сделать вывод, что Доп. офисом № 4155/075 может мобилизовать привлеченные средства для осуществления активных операций, прежде всего кредитных, на более длительный срок – свыше одного года, в целях увеличения прибыли банка в целом.

На сегодняшний день Сбербанк России выдает следующие виды потребительских кредитов. (Приложение А).

Приведем расчет выдаваемой суммы самого популярного кредита банка - кредита на неотложные нужды:

Расчет максимально возможной суммы кредита на неотложные нужды:

|  |  |
| --- | --- |
| Среднемесячный чистый доход за 6 месяцев  (для пенсионеров -пенсия) в рублях | 45000 |
| Срок кредитования в месяцах | 18 |
| Наличие обеспечения по кредиту | С обеспечением |
| Валюта кредита | Рубли |
| Максимально возможная сумма кредита | 501770 |

- Обеспечение возврата кредита:

В качестве обеспечения Банк принимает:

- поручительства граждан Российской Федерации, имеющих постоянный источник дохода (на поручителей распространяется возрастной ценз, установленный для Заемщика);

- поручительства юридических лиц;

- залог недвижимого имущества (в качестве единственного обеспечения не принимается);

- залог незавершенного строительством недвижимого имущества (в качестве единственного обеспечения не принимается);

- залог транспортных средств и иного имущества (в качестве единственного обеспечения не принимается);

- залог мерных слитков драгоценных металлов с обязательным хранением закладываемого имущества в Банке;

- залог государственных федеральных ценных бумаг Российской Федерации; ценных бумаг Сбербанка России (акции, векселя, депозитные и сберегательные сертификаты); ценных бумаг субъектов Российской Федерации и муниципальных образований; ценных 6yмаг кредитных организаций; долговых ценных бумаг корпоративных эмитентов; акций корпоративных эмитентов);

- гарантии субъектов Российской Федерации или муниципальных образований.

При принятии Банком в обеспечение исполнения обязательств по Кредитному договору только поручительств физических лиц (без другого обеспечения исполнения обязательств), необходимо предоставление не менее:

- 1-го поручительства - по кредитам в сумме от 45000 рублей(или эквивалента этой суммы в иностранной валюте до 300 000рублей (или эквивалента этой суммы в иностранной валюте) включительно;

- 2-х поручительств - по кредитам в сумме от 300 000 рублей (или эквивалента этой суммы в иностранной валюте до 750 000 рублей(или эквивалента этой суммы в иностранной валюте) включительно.

Кредиты в сумме до 750 000 рублей(или эквивалент суммы в иностранной валюте) могут быть предоставлены без материального обеспечения.

Таблица 2.7 **- Анализ кредитования осуществляемого Доп. офисом № 4155/075 Дальневосточного банка Сбербанка России за 2005 – 2007 года**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование  показателя | 2005г.  тыс.руб. | 2006г.  тыс.руб. | 2007г.  тыс.руб. | Темп роста % | | |
| 2007г./  2006г. | 2006г./  2005г. | 2007г./  2005г. |
| 1. Комиссия, полученная   по операциям кредитования –  обслуживание ссудных  счетов в рублях | 62,3 | 142,9 | 865,5 | 6,1 | 2,3 | 13,8 |
| 2. Проценты, полученные  по предоставленным  кредитам. | 1077,7 | 1871,3 | 5113,7 | 2,7 | 1,7 | 4,7 |

Как видно из выше приведенной таблицы объем кредитования имеет тенденцию роста. На отчетную дату комиссия, полученная по операциям кредитования – обслуживание ссудных счетов в рублях составила уже 865.5 тыс.руб. в отличие от величины 2005 года где составляла всего 62,3 тыс.руб., что составило прирост 13,8 %.

Соответственно возросла и сумма полученных процентов от предоставления кредитов. Так в 2007 году полученные проценты составили сумму 5113,7 тыс.руб. доходов банка, что составило 4.7 % прироста по сравнению с 2005 годом.

Эти показатели свидетельствуют о росте потребления кредитного продукта банка, что говорит о позитивном настрое граждан и уверенности в своем будущем.

Таблица 2.8 – **Анализ оборота по кредитам, выданных Допофисом № 4155/075 Дальневосточного банка Сбербанка России за 2005 -2007 года (тыс.руб.)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Обороты | 2005г. | 2006г. | 2007г. | Тем роста % | | |
| 2007г./  2006г. | 2006г./  2005г. | 2007г./  2005г. |
| Выдано кредитов | 6911,5 | 16236,5 | 47415,6 | 2,9 | 2,3 | 6,8 |
| Погашено кредитов | 4575,6 | 9018,8 | 19505,1 | 2,16 | 1,97 | 4,2 |

По данным таблицы из вышеприведенной таблицы темп роста выданных кредитов в 2007 году по сравнению с 2006 годом составил 2,9%, а по сравнению с 2005 годом – 6,8%.

Погашение кредитов также возрастает пропорционально объему выданных сумм.

В связи с небольшим количеством обслуживаемых Доп. офисом №4155/075 клиентов проведем анализ оборотов по месяцам.

Таблица 2.7 – **Динамика оборотов по кредитным операциям за 2005– 2007 года тыс. руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Обороты | 2005 г.  тыс.руб. | | 2006г.  тыс.руб. | | 2007 г.  тыс.руб. | | Изменения 2007 г./ 2005 г. | | | |
| Выдано кредита физ. л. | Погашено кредитов | Выдано кредита физ. л. | Погашено кредитов | Выдано кредита физ. л. | Погашено кредитов | тыс.руб. | | % | |
| Выдано кредита физ. л. | Погашено кредитов | Выдано кредита физ. л. | Погашено кредитов |
| Январь | 477,5 | 271 | 220 | 398,6 | 1943 | 962,1 | 1465,5 | 691,1 | 406,9 | 355,0 |
| Февраль | 658 | 342,6 | 630 | 658,1 | 1668 | 973 | 1010 | 630,4 | 253,5 | 284,0 |
| Март | 543 | 283,4 | 1220 | 936 | 2729 | 750,6 | 2186 | 467,2 | 502,6 | 264,9 |
| Апрель | 783 | 347,8 | 1550 | 692,9 | 5380 | 1231,4 | 4597 | 883,6 | 687,1 | 354,1 |
| Май | 526 | 321,1 | 1965 | 699,3 | 5147 | 1468,2 | 4621 | 1147,1 | 978,5 | 457,2 |
| Июнь | 524 | 352,5 | 2105 | 527,6 | 5859 | 1231,9 | 5335 | 879,4 | 1118,1 | 349,5 |
| Июль | 675 | 388,9 | 1340 | 512,2 | 4962 | 1430,5 | 4287 | 1041,6 | 735,1 | 367,8 |
| Август | 702 | 406,6 | 860 | 819,6 | 4069 | 1872,1 | 3367 | 1465,5 | 579,6 | 460,4 |
| Сентябрь | 179 | 550,2 | 1387 | 930,2 | 3103 | 1578,9 | 2924 | 1028,7 | 1733,5 | 287,0 |
| Октябрь | 323 | 521,3 | 1710 | 1000,7 | 2012,6 | 1986,1 | 1689,6 | 1464,8 | 623,1 | 381,0 |
| Ноябрь | 527 | 351 | 1462,5 | 924,5 | 4821 | 2863,4 | 4294 | 2512,4 | 914,8 | 815,8 |
| Декабрь | 994 | 439,2 | 1787 | 928,1 | 5722 | 3159,6 | 4728 | 2720,4 | 575,7 | 719,4 |
| ИТОГО | 6911,5 | 4575,6 | 16236,5 | 9027,8 | 47415,6 | 19507,8 | 40501,1 | 14932,2 | 689 | 426,3 |

Как видно из таблицы за период трех лет сильно изменилось сумма выданных и погашенных кредитов.

Увеличение суммы выданных кредитов имела большой скачок. Это связано со снижение процентной ставки и уменьшение требуемых документов. Погашение кредитов также возрастает пропорционально объему выданных сумм. С каждым числом выданных кредитов растет и получение доходов от кредитования. Посмотрим в таблицу 2.8.

Таблица 2.8 - **Динамика доходов полученных от кредитования за 2005 -2007 года (**тыс.руб)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Обороты | 2005г.  тыс.руб. | | 2006г.  тыс.руб. | | 2007г.  тыс.руб. | | Изменения  2007г./ 2005г. | | | |
| Комиссия, полученная за обслуживания ссудных счетов | Проценты, полученные от предоставления кредитов | Комиссия, полученная за обслуживания ссудных счетов | Проценты, полученные от предоставления кредитов | Комиссия, полученная за обслуживания ссудных счетов | Проценты, полученные от предоставления кредитов | тыс.руб. | | % | |
| Комиссия, полученная за обслуживания ссудных счетов | Проценты, полученные от предоставления кредитов | Комиссия, полученная за обслуживания ссудных счетов | Проценты, полученные от предоставления кредитов |
| Январь | 4,8 | 72,8 | 1,2 | 110 | 20,8 | 255 | 16 | 182,2 | 433,3 | 350,3 |
| Февраль | 6,4 | 74,2 | 2,7 | 100,2 | 22,5 | 221,2 | 16,1 | 147 | 351,6 | 298,1 |
| Март | 5,3 | 74,8 | 11,4 | 97,5 | 12,4 | 247 | 7,1 | 172,2 | 234,0 | 330,2 |
| Апрель | 7,7 | 88,2 | 14,9 | 117,9 | 102,1 | 283,7 | 94,4 | 195,5 | 1326,0 | 321,7 |
| Май | 6,1 | 72,1 | 17,4 | 130,4 | 105,9 | 330,5 | 99,8 | 258,4 | 1736,1 | 458,4 |
| Июнь | 5,2 | 94,8 | 20,2 | 144,7 | 136 | 411,5 | 130,8 | 316,7 | 2615,4 | 434,1 |
| Июль | 7,4 | 96,2 | 10,3 | 169,7 | 98,1 | 476,5 | 90,7 | 380,3 | 1325,7 | 495,3 |
| Август | 6 | 101,9 | 6,2 | 191,7 | 80 | 513,9 | 74 | 412 | 1333,3 | 504,3 |
| Сентябрь | 1,9 | 109 | 9,6 | 196,8 | 63 | 585,4 | 61,1 | 476,4 | 3315,8 | 537,1 |
| Октябрь | 3,3 | 95,9 | 13,5 | 189 | 41,4 | 577,7 | 38,1 | 481,8 | 1254,5 | 602,4 |
| Ноябрь | 3 | 101 | 10 | 207,6 | 85,3 | 593,5 | 82,3 | 492,5 | 2843,3 | 587,6 |
| Декабрь | 5,2 | 96,8 | 25,5 | 215,8 | 98,1 | 617,8 | 92,9 | 521 | 1886,5 | 638,2 |
| ИТОГО | 62,3 | 1077,7 | 142,9 | 1871,3 | 865,5 | 5113,7 | 803,2 | 1389,2 | 4036 | 474,5 |

Что же касается доходов полученных от выданных кредитов, то эти показатели тоже имели положительные изменения. Комиссия полученная от физических лиц по операциям кредитования – обслуживания ссудных счетов в рублях увеличилась в январе на 16 тыс.руб., что составило 182,2 %, в феврале изменения составили 16,1 тыс.руб. , в марте 7,1 тыс.руб. , в апреле 94,4 тыс.руб., в мае 99,8 тыс.руб., в июне 130,8 тыс.руб., в июле 90,7 тыс.руб., в тыс.руб., в сентябре 61,1 тыс.руб., в октябре 38,1 тыс.руб., в ноябре 82,3 тыс.руб. и декабре 92,6 тыс.руб. Как видно самое большое изменения составило в летний период и перед новогодними праздниками.

Рассмотрим изменения объема кредитного портфеля на примере самого популярного кредита (табл.2.9).

Таблица 2. 9 - **Динамика объема кредитного портфеля в Доп. офисе № 4155/075 по виду кредитования «Неотложные нужды» за 2005 – 2007 года**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2005г.  тыс.руб. | 2006г.  тыс.руб. | 2007г.  тыс.руб. | Изменения  2007г./ 2005г. тыс.руб. | |
| (+,-) | % |
| Январь | 3862,7 | 6198,6 | 13407,3 | 9544,6 | 347,1 |
| Февраль | 4069,2 | 6020 | 14388,2 | 10319 | 353,6 |
| Март | 4384,6 | 5991,9 | 15083,2 | 10698,6 | 344,0 |
| Апрель | 4644,2 | 6275,9 | 17061,6 | 12417,4 | 367,4 |
| Май | 5079,4 | 7133 | 21210,2 | 16130,8 | 417,6 |
| Июнь | 5284,3 | 8398,7 | 24889 | 19604,7 | 471,0 |
| Июль | 5455,8 | 9976,1 | 29516,1 | 24060,3 | 541,0 |
| Август | 5741,9 | 10803,9 | 33047,6 | 27305,7 | 575,6 |
| Сентябрь | 6037,3 | 10844,3 | 35244,5 | 29207,2 | 583,8 |
| Октябрь | 5666,1 | 11301,1 | 36768,6 | 31102,5 | 648,9 |
| Ноябрь | 5467,8 | 12010,4 | 36795,1 | 31327,3 | 672,9 |
| Декабрь | 5643,8 | 12548,4 | 38752,7 | 33108,9 | 686,6 |

Остатки кредитного портфеля по виду кредитовании «Неотложные нужды» имели положительные рост в течении всего периода. Они составили в январе на 9544,6 тыс.руб., что составило 347,1 %, в феврале изменения составили 10319 тыс.руб. , в марте 10698,6 тыс.руб. , в апреле 12417,4 тыс.руб., в мае 16130,8 тыс.руб., в июне 19604,7 тыс.руб., в июле 20460,3 тыс.руб., в августе 27305,7 тыс.руб., в сентябре 29207,2 тыс. руб., в октябре 31102,5 тыс.руб., в ноябре 31327,3 тыс.руб. и декабре 33108,9 тыс.руб. Как видно темп роста имеет постоянное положительное изменения. Это связано с тем, что увеличиваются вклады населения и отсутствует задолженность перед банком по выданным кредитам. Эти показатели свидетельствуют о росте потребления населением кредитного продукта банка, о позитивном настрое граждан и уверенности в своем будущем, а также в стабильности страны в целом.

Таблица 2.10 **- Динамика объема кредитного портфеля в Доп. офисе №4155/075 по виду кредитования «Неотложные нужды» за 2005 – 2007 года тыс.руб**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2005г. | 2006г. | 2007г. | Изменения  2007г./ 2005г. | |
| (+,-) | % |
| Январь | 3862,7 | 6198,6 | 13407,3 | 9544,6 | 347,1 |
| Февраль | 4069,2 | 6020 | 14388,2 | 10319 | 353,6 |
| Март | 4384,6 | 5991,9 | 15083,2 | 10698,6 | 344,0 |
| Апрель | 4644,2 | 6275,9 | 17061,6 | 12417,4 | 367,4 |
| Май | 5079,4 | 7133 | 21210,2 | 16130,8 | 417,6 |
| Июнь | 5284,3 | 8398,7 | 24889 | 19604,7 | 471,0 |
| Июль | 5455,8 | 9976,1 | 29516,1 | 24060,3 | 541,0 |
| Август | 5741,9 | 10803,9 | 33047,6 | 27305,7 | 575,6 |
| Сентябрь | 6037,3 | 10844,3 | 35244,5 | 29207,2 | 583,8 |
| Октябрь | 5666,1 | 11301,1 | 36768,6 | 31102,5 | 648,9 |
| Ноябрь | 5467,8 | 12010,4 | 36795,1 | 31327,3 | 672,9 |
| Декабрь | 5643,8 | 12548,4 | 38752,7 | 33108,9 | 686,6 |

Остатки кредитного портфеля по виду кредитовании «Неотложные нужды» имели положительные рост в течении всего периода. Они составили в январе на 9544,6 тыс. руб., что составило 347,1 %, в феврале изменения составили 10319 тыс.руб. , в марте 10698,6 тыс.руб. , в апреле 12417,4 тыс.руб., в мае 16130,8 тыс.руб., в июне 19604,7 тыс.руб., в июле 20460,3 тыс.руб., в августе 27305,7 тыс.руб., в сентябре 29207,2 тыс. руб., в октябре 31102,5 тыс.руб., в ноябре 31327,3 тыс.руб. и декабре 33108,9 тыс.руб. Как видно темп роста имеет постоянное положительное изменения. Это связано с тем, что увеличиваются вклады и отсутствует задолженность перед банком по выданным кредитам. Эти показатели свидетельствуют о росте потребления населением кредитного продукта банка, о позитивном настрое граждан и уверенности в своем будущем, а также в стабильности страны в целом.

Из таблицы 2.10 видно, что самую большую долю изменения за три года кредитного портфеля составляет декабрь.

За период 2005-2007 года кредиты погашаются своевременно, просроченной ссудной задолженности за этот период не возникало. Это связано с тем, что в Доп.офисе банковское кредитование осуществляется при строгом соблюдении принципов:

1) срочность;

2) возвратность;

3) обеспеченность и платность.

По проведенному анализу банковского обслуживания физических лиц в Доп.офисе №4155/075 наблюдается уверенный и стабильный рост вкладов населения. Объем остатков вкладов в 2007 году по сравнению с 2005 годом увеличился в 1,5 раз. Изменилась и структура депозитов. Улучшение экономической ситуации в стране, уважение и доверие к политике Президента РФ, уверенность граждан РФ в завтрашнем дне, спокойное отношение к своему будущему и обуславливает увеличение спроса на банковские услуги. Проведенный анализ деятельности Доп. офиса №4155/075 показал увеличение по всем видам вкладов, особенно с более длительным сроком хранения, так как по таким вкладам предусмотрены более высокие процентные ставки. Также люди малых населенных пунктов более уверенно располагают свои денежные средства в иностранной валюте (так на 01.01.2008 г. сумма на валютных вкладах возросла на 834 100 руб. в долларах США и на 41 600 в ЕВРО) не опасаясь инфляционных процессов, характерных для нашей страны еще совсем недавно.

Расширяется охват населения и юридических лиц пластиковыми картами, если в 2005 году действует 89 счетов международных пластиковых карт, то к концу 2007 года действует 180 счетов.

Также банк выполняет задачу по эффективному управлению привлекаемыми ресурсами, а именно размещение средств в активы банка (выдача кредитов).

Объем кредитного портфеля увеличился в 2007 году по сравнению с 2005 годом в 10 раз. Такие положительные изменения обусловлены уверенностью граждан и предприятий в стабильном доходе и возможностью своевременной выплаты своего кредита.

Доходы банка от кредитования также имеют тенденцию стабильного роста и увеличились в 2007 году по сравнению с 2005 годом в 5,2 раза.

Исходя из выше изложенного можно сказать, что работа Доп.офиса № 4155/075 имеет стабильность и устойчивое финансовое положение.

**2.3 Влияние внешних и внутренних факторов на формирование кредитного потенциала**

Основной задачей коммерческих банков является увеличение своего кредитного потенциала. На общий уровень кредитного потенциала банков оказывает влияние ряд как внешних, так и внутренних факторов. К внешним факторам, определяющим кредитный потенциал, относятся норматив обязательных резервов в Банке России и режим пользования ими для поддержания текущей ликвидности. В 2004 г. Банк России значительно сократил норматив обязательных резервов. С 1 августа 2004 г. обязательные резервы составляют:

- резервов по обязательствам кредитных организаций перед банками-нерезидентами в валюте РФ и иностранной валюте - 2%;

- обязательных резервов по обязательствам перед физическими лицами в валюте РФ - 3,5%;

- резервов по иным обязательствам кредитных организаций в валюте РФ и обязательствам в иностранной валюте - 3,5%.

Также Банк России в 2004 г. ввел новое положение № 255-П «Об обязательных резервах кредитных организациях», заменившее положением Банка России от 30.03.1996 № 37 «Об обязательных резервах кредитных организаций, депонируемых в Центральном банке Российской Федерации». Согласно данному положению изменился режим использования обязательных резервов для поддержания текущей ликвидности. Коммерческие банки получили право использовать усреднение обязательных резервов, однако это не распространяется на многофилиальные кредитные организации.

С 1 марта 2008 года Центробанк повысил нормативы обязательных резервов для банков. нормативы обязательных резервов по обязательствам кредитных организаций перед физическими лицами в валюте РФ повышены до 4,5% с 4,0%, по иным обязательствам кредитных организаций в валюте РФ и иностранной валюте - до 5,0% с 4,5%. Нормативы по обязательствам перед банками-нерезидентами в валюте РФ и в иностранной валюте повышены до 5,5% с 4,5%.

Одновременно коэффициент усреднения для расчета усредненной величины обязательных резервов повышается с 0,40 до 0,45.

К числу внутренних факторов, влияющих на кредитный потенциал, относятся:

- размер собственного капитала банка;

- объем привлеченных средств;

- структура и стабильность депозитов. Важнейшим показателем, определяющим кредитный потенциал, является размер собственного капитала банка; к нему привязана основная масса обязательных экономических нормативов, содержащихся в инструкции от 16.01.2004 № 110-И «Об обязательных нормативах банков». Непосредственное влияние на общий суммарный показатель выдачи ссуд оказывает норматив достаточности капитала (Н1). Ряд нормативов устанавливает ограничение на объем выданных кредитов в зависимости от величины собственного капитала банка.

В условиях становления банка назначение капитала состоит в создании материальной базы, необходимой кредитному учреждению для начала своей деятельности, а в условиях развития - ее расширении и модернизации, в дальнейшем эта функция капитала становится второстепенной, и на первый план выступают защитная (ограждение интересов вкладчиков, в случае ликвидации банка нейтрализация возможных потерь) и регулирующая (поддержание общего уровня банковской системы, необходимого для ее успешной деятельности) функции.

Основой кредитного потенциала банков являются привлеченные средства. Общий объем привлечения средств банками в РФ в настоящее время не регулируется. В 2004 г. Банк России издал инструкцию № 110-И «Об обязательных нормативах банков», заменившую инструкцию от 01.10.1997 № 1. Из новой инструкции были исключены нормативы, регулирующие размер привлеченных средств: максимальный размер риска на одного кредитора (вкладчика) (Н8), максимальный размер привлеченных денежных вкладов (депозитов) населения (Н1 1), максимальный размер обязательств банка перед банками-нерезидентами (Н1 1.1). Это значительно увеличило возможности банков по привлечению средств клиентов.

Под ликвидностью банка понимается способность банка обеспечивать своевременное выполнение своих обязательств.

В целях контроля за состоянием ликвидности банка устанавливаются нормативы ликвидности (мгновенной, текущей, долгосрочной и общей, а также по операциям с драгоценными металлами), которые определяются как соотношение между активами и пассивами с учетом сроков, сумм и видов активов и пассивов, других факторов.

Норматив мгновенной ликвидности (Н2) определяется как отношение суммы высоколиквидных активов банка к сумме обязательств банка по счетам до востребования:

ЛАм

Н2 = х 100%,

ОВм

где ЛАм - высоколиквидные активы, рассчитываемые как сумма остатков на счетах, определенных в инструкции N1.

ОВм - обязательства до востребования

Минимально допустимое значение норматива Н2 устанавливается в размере 15%.

Норматив текущей ликвидности банка (Н3) определяется как отношение суммы ликвидных активов банка к сумме обязательств банка по счетам до востребования и на срок до 30 дней:

ЛАт

Н3 = х 100%,

ОВт

где ЛАт - ликвидные активы, рассчитываемые как сумма высоколиквидных активов и остатков на счетах, определенных в инструкции N1.

ОВт - обязательства до востребования и на срок до 30 дней.

Минимально допустимое значение норматива Н3 устанавливается в размере: с баланса на 1.02.98 г. - 50%, с баланса на 1.02.99 г. - 70%.

Норматив долгосрочной ликвидности банка (Н4) определяется как отношение всей долгосрочной задолженности банку, включая выданные гарантии и поручительства, сроком погашения свыше года к собственным средствам (капиталу) банка, а также обязательствам банка по депозитным счетам, полученным кредитам и другим долговым обязательствам сроком погашения свыше года:

Крд

Н4 = \_ х 100%,

К + ОД

где Крд - кредиты, выданные банком, размещенные депозиты, в том числе в драгоценных металлах, с оставшимся сроком до погашения свыше года, а также 50% гарантий и поручительств, выданных банком сроком погашения свыше года.

ОД - обязательства банка по кредитам и депозитам, полученным банком, а также по обращающимся на рынке долговым обязательствам банка сроком погашения свыше года.

Максимально допустимое значение норматива Н4 устанавливается в размере 120%.

Норматив общей ликвидности (Н5) определяется как процентное соотношение ликвидных активов и суммарных активов банка:

ЛАт

Н5 = \_ х 100%,

А - Ро

где А - общая сумма всех активов по балансу банка за минусом остатков на счетах, определенных в инструкции N1.

Ро - обязательные резервы кредитной организации, счета, определенные в инструкции N1.

Минимально допустимое значение норматива Н5 устанавливается в размере 20%.

С 2008 года Банк России планирует ввести новый норматив ликвидности для российских банков, который будет основываться на денежных потоках. Суть предложения ЦБ заключается в том, что банкам придется в ежедневном режиме прогнозировать свои денежные потоки на восемь дней вперед. В течение этого срока все обязательства банка должны быть покрыты входящими платежами. Эта идея ЦБ нашла поддержку у отраслевых аналитиков: действующий сейчас норматив мгновенной ликвидности Н2 давно устарел и не обеспечивает надежного покрытия возможных рисков.

В настоящее время расчет норматива ликвидности производится по методу остатков, то есть доля высоколиквидных активов банка должна составлять 15% всех его обязательств. Другими словами, Н2 "просто показывает подушку ликвидности". Эксперты сходятся во мнении, что смысл в нововведениях Центробанка действительно есть.

 Одним из важнейших составляющих кредитного потенциала банков являются депозиты физических лиц. Значительному росту вкладов населения в банки должна способствовать система страхования вкладов. Однако, как показывает практика, банки могут быть как включены в систему страхования, так и быстро исключены из нее, что не придает уверенности населения в том или ином банке. Некоторое снижение произошло по депозитам в иностранной валюте, однако это связано с колебаниями курсов доллара и евро на мировых финансовых рынках и более высокими процентными ставками по вкладам в рублях.

Дальнейшее изменение внешних факторов (например, понижение норматива обязательных резервов) не приведет к повышению кредитного потенциала банков, так как для обязательных резервов используются «короткие» пассивы и применение данных средств в качестве кредитных ресурсов затруднено. Поэтому коммерческие банки должны воздействовать на внутренние факторы, определяющие кредитный потенциал.

Следовательно, эффективность управления кредитным потенциалом коммерческого банка достигается при соблюдении комплекса условий:

- обеспечивается необходимый минимум ликвидности;

- используется вся совокупность средств кредитного потенциала;

- достигается максимально высокая прибыль на кредитный потенциал.

В кажущейся стабильности структуры ресурсной базы дополнительного офиса скрыта огромная работа, которая проводится по увеличению средних сроков привлечения средств частных клиентов. Только за 8 месяцев 2006 года остаток вкладов с договорным сроком хранения свыше 1 года вырос почти на 21%, а доля таких вкладов, в общем остатке вкладов физических лиц сегодня превосходит три четверти. В 2007 году продолжался рост доходов и продолжается до настоящего времени. Их уровень за год превышен более чем на треть (на 35%). Продолжает качественно изменяться и их структура. За данный период 80% доходов связанно исключительно с основными направлениями деятельности банка: процентными доходами по операциям кредитования и комиссионными доходами.

В банке разработаны специальные программы по росту непроцентных доходов, и результаты говорят сами за себя. Доля комиссионных доходов в чистом операционном доходе возросла за это время с 18 до 26%. Основными факторами, обеспечившими рост комиссий, явились расширение клиентской базы и спектра предоставляемых услуг, совершенствование тарифной политики, проведение мероприятий по увеличению объемов продаж банковских услуг.

В заключение можно сказать, что Российская банковская система является сегодня одним из самых развивающихся секторов российской экономики: темпы роста совокупных активов банковской системы в среднем в пять раз превышают темпы роста ВВП страны. При этом Сбербанк России можно по праву назвать локомотивом роста российской банковской системы: темпы роста его активов опережают темпы роста по всей системе. В результате доля активов банка в совокупных активах банковской системы страны за последние пять лет увеличилась с 24 до 28%.

**3 ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ В СБЕРБАНКЕ РФ**

**3.1 Проблема формирования кредитных ресурсов в Сбербанке РФ**

Существует несколько факторов, ограничивающих использование банковских услуг, рассмотренных в Таблице 3.1.

Таблица 3.1 – **Факторы, ограничивающих использование банковских услуг**

|  |  |
| --- | --- |
| Фактор | Уд.вес, % |
| 1 Недоверие к банкам | 35% |
| 2 Незнание клиентами банков­ских продуктов | 20% |
| 3 Низкое качество обслуживания со стороны банков | 15% |

Банк понимает, что для быстро­го и качественного обслуживания клиентов нужны современные технологии. Без максимальной автоматизации основных процессов при выдаче кредитов, в частности формиро­вания кредитных договоров и иных докумен­тов по кредиту, бэк-офисных функций и, са­мое главное, процедур принятия решения о выдаче кредита, достигнуть конкурентоспо­собности в потребительском кредитовании практически невозможно. Во-вторых, для об­служивания массового клиента нужно созда­вать и расширять сеть продаж кредитных про­дуктов. В-третьих, необходимо учитывать, что существует большое количество клиентов — потребителей кредитов, еще не имеющих опы­та потребления банковских услуг, обладающих низкой финансовой культурой и даже подо­зревающих банк в обмане. Немаловажно по­стоянно поддерживать качество персонала фронт-офиса банка для успешных продаж.

Таким образом, формула успешного потребитель­ского кредитования состоит из следующих слагаемых успеха: персонализированного маркетинга; конкурентоспособных банковских продуктов; современных технологических ре­шений; различных каналов продаж потреби­тельских кредитов; маркетинговых акций и «продающей» рекламы (продажи клиенту не продукта, а выгоды от его использования). И естественно, эффективных процедур рабо­ты с просроченной задолженностью.

Одна из основных задач для Сбербанка РФ — определение портрета «своего» кли­ента и выявление клиентских однородных сег­ментов, которым банк сможет предложить наиболее полно отвечающие их потребностям банковские и финансовые продукты. Критерии выделения однород­ных потребителей только по уровню дохода, возрасту и полу уже не оправдывают себя, по­скольку требования клиентов напрямую зависят от образа жизни. Именно поэтому возни­кает задача внедрения персонализированного маркетинга, учитывающего потребности кон­кретного клиента, связанные с его образом жизни.

Масштабные технологические решения по­зволяют создавать единый продуктовый ряд в московских отделениях и региональных фи­лиалах и продавать банковский продукт по единой «сетевой» технологии, что исключает риск некачественного обслуживания в сети отделений и филиалов банка.

Не менее важно позаботиться о простоте и стандартизации массовых кредитных про­дуктов, посредством чего можно сделать продуктовый ряд максимально доступным и «прозрачным» для массового потребителя. Мы уже говорили о том, что существует боль­шое количество клиентов, не имеющих дос­таточного опыта потребления банковских продуктов.

Большое значение имеет и инновационный подход. На первом этапе внедрения продукт, отсутствующий у конкурентов, дает возмож­ность банку стать монополистом в предостав­лении инновационного продукта на рынке и получить высокую прибыль пусть даже в крат­косрочный период времени.

Наконец, современные пути развития роз­ничных продуктов предусматривают индиви­дуальный подход к клиентам категории VIP.

Создание в России по-настоящему эффективной системы кредитования малого бизнеса, отвечающей требованиям времени, в значительной мере зависит от дальнейшего совершенствования банковского законодательства, в том числе законодательства о небанковских кредитных организациях (НКО).

Развитие российской экономики, в том чи­сле ее финансового сектора, предъявляет все новые требования к качеству и структуре национальной кредитно-банковской системы. На повестке дня стоит задача учета требований различных экономических субъектов к характеру деятельности финансовых посред­ников. Под влиянием этих требований набирают силу процессы естественной дифференциации и структурирования все усложняющегося финансового рынка. В последние годы они стали заметны не только в банковском секторе, но и за его пределами — в среде иных финансово-кредитных организаций (кредит­ных кооперативов, лизинговых и факторинго­вых компаний, частных и государственных фондов поддержки малого предприниматель­ства, инвестиционных и пенсионных фондов, страховых компаний и профессиональных участников рынка ценных бумаг).

Назван­ные процессы дифференциации и специа­лизации проявились во-первых, в законодательном разделе­нии российских банков (кредитных организаций) на включенные и не включенные в систему страхования вкладов.

Актуальность банковской розницы сегодня уже неоспорима. Изменилась психология людей — они уже не боятся жить в кредит.

Таким образом, для создания емкого рынка розничных услуг необходима подготовленная законодательная база. Например, из-за того, что до сих пор государством не полностью реализован принятый в 2003 году «Закон об электронной цифровой подписи», не может получить развитие полноценный интернет-банкинг, поскольку российские банки не могут предложить клиентам полный комплекс банковских услуг в режиме самообслуживания через Интернет. Сдерживающим фактором является и ментальность россиян, привыкших хранить деньги дома и расплачиваться наличными вместо использования платежных карточек.

**3.2 Совершенствование депозитной и кредитной политики**

Для того чтобы достичь успеха в потребительском кредитовании, требуются новые идеи и подходы к частному клиенту.Не секрет, что часть мелких банков занимает на розничном рынке за счет дорогих депозитов и из этих денег кредитует клиентов под небольшой процент. Такие банки наименее устойчивы, так как в случае наступления критического момента, когда ставка по депозитам сравняется с процентной ставкой по кредитам, потеряется всякий смысл ведения бизнеса.

В начале своего развития многие компании начинают с одного продукта и по мере успешного завоевания одного рынка выходят на смежные рынки. Но в итоге на развитом рынке нет места для бесконечного количества универсальных игроков, и кому-то приходится либо уйти с рынка (продать свои активы более крупному игроку), либо занять какую-то нишу, т.е. выбрать определенное направление бизнеса, в котором он может продолжать конкурировать с лидирующими компаниями.

Независимо от того, в сторону универсализации или специализации будут двигаться отечественные банки, розничный потребитель уже сейчас ощущает выгоду от банковской конкуренции. И если произойдет долгожданный приход иностранных универсальных банков, то потребителю он будет только на руку. На фоне похожих условий по банковским услугам на первое место выходит скорость предоставления таких услуг, что позволяет клиентам сэкономить время и нервы.

По маркетинговым исследова­ниям, проводимым маркетинговой службой Сбербанка около 35,6% представителей среднего класса заинтересованы в ипотечном кредито­вании, 28,5% — готовы взять кредит на при­обретение бытовой техники и нецелевые кре­диты, а 25% — на приобретение автомобиля.

Что касается других потребностей предста­вителей среднего класса в кредитных продук­тах, то я бы отметила следующие: собственное образование и образование молодого поколе­ния, здоровье и туризм. Таким образом, банкам крайне целесообразно сосре­доточиться на разработке специальных про­грамм по кредитованию.

Современные тенденции развития кредитных продуктов заключаются в нескольких основных моментах. Во-первых, упрощение условий предо­ставления кредита (снижение первоначального взноса, установление отсрочки первого пла­тежа, уменьшение списка необходимых доку­ментов) и снижение стоимости кредита для конечного потребителя.

Во-вторых, обращают на себя внимание маркетинговые акции с партнерами по про­граммам потребительского кредитования, они позволяют создать новые виды кредитных продуктов и расширить каналы продаж потре­бительских кредитов.

В-третьих, сокращается время обслуживания клиента практически до одного дня или даже 30 минут.

Так, показательным видится опыт столичного «Импексбанка», который с 15 апреля 2007 года ввел на рынок уникальную карточную концепцию «Моя идеальная карта», которая дает клиенту возможность создать свою идеальную карту самому.

В рамках концепции «Моя идеальная кар­та» клиент может выбрать не только интере­сующий его вид карты, но и подключить по своему усмотрению к своему карточному сче­ту по своему выбору один из кредитных и депозитных пла­нов, реализуемых банком. Та­ким образом, был реализован принцип кон­структора, по которому клиент сам подбирает себе те финансовые возможности, которые наиболее полно отвечают его потребностям.

Новая концепция «Моя идеальная карта» имеет конкурентные преиму­щества. Во-первых, мы предусмотрели для клиента в кредитных планах различные бес­процентные периоды кредитования сроком 15, 25 и 50 дней, при этом не требуется от клиента обязательного полного погашения задолженности по кредиту по ис­течении периода кредитования, — достаточно внести на карточный счет символический минимальный ежемесячный платеж, указанный в договоре. Во-вторых, клиент может выбрать уникальный депозитный план, по которому на остаток соб­ственных средств клиента на карточном счете начисляется до 8% годовых каждый день без ограничения использования средств с карточ­ного счета. Это дает банку возможность наибо­лее полно удовлетворить различные потреб­ности клиентов, как в кредитных средствах, так и в накоплениях (персонали­зированный маркетинг). Иными словами, значительно расширяются возможности кредитной карты путем их сочетания с возмож­ностью накоплений.

Для тех клиентов, которые заинтересованы в кредитовании, можно создали различные кре­дитные планы, не только содержащие прием­лемые процентные ставки за кредит, но и пре­дусматривающие беспроцентный период кре­дитования, в течение которого кредит для клиента является бесплатным. Клиент имеет возможность выбора такого кре­дитного плана, который устроит именно его. Здесь можно предложить клиентам, по сути, создать кредитную карту с возмож­ностью накоплений. Это означает, что клиент сможет получать повышенный процент на ос­таток собственных средств на карте без каких-либо ограничений по использованию средств на карточном счете. Клиенту достаточно лишь определиться, какая сумма свободных денеж­ных средств у него обычно бывает на карточ­ном счете. От этого и зависит величина повы­шенного процента, начисляемая каждый день на остаток средств на карточном счете. Предлагается адаптировать данный подход в Сбербанке РФ.

Коммерческие банки, в условиях конкурентной борьбы на рынке кредитных ресурсов должны постоянно заботится как о количественном, так и о качественном улучшении своих депозитов. Они используют для этого разные методы (процентную ставку, различные услуги и льготы вкладчиком). Порядок ведения депозитных операций регламентируется внутренними документами банка. При этом все банки соблюдают несколько основополагающих принципов организации депозитных операций. Они заключаются в следующем:

- депозитные операции должны содействовать получению прибыли или создавать условия для получения прибыли в будущем;

- депозитные операции должны быть разнообразны и вестись с различными субъектами;

- особое внимание в процессе организации депозитных операций следует уделять срочным вкладам;

- должна обеспечиваться взаимосвязь и согласованность между депозитными операциями и кредитными операциями по срокам и суммам депозитов и кредитных вложений;

- организуя депозитные и кредитные операции, банк должен стремиться к минимизации своих свободных ресурсов;

- банку следует принимать меры к развитию банковских услуг, способствующих привлечению депозитов.

Посетив офис Сбербанка, клиент сталкивается с проблемой выбора вида вклада, многим клиентам для выбора вида вклада необходимо какое-то время. Однако, запомнить или переписать условия и процентные ставки по всем видам вкладов для дальнейшего выбора невозможно, поэтому, предлагается, чтобы в филиалах Сбербанка всегда были рекламные листки с наименованием всех видов вкладов и краткие условия по ним. Данные рекламные листки должны быть небольшого размера, чтобы клиент смог взять их домой для дальнейшего выбора вклада. Более того, такой способ рекламы будет способствовать привлечению новых клиентов, так как рекламный листок может быть показан в кругу родственников, соседей и на работе.

Предлагается ввести новый вид вклада «Мой лучший день», для клиентов, которые хотят сохранить свои сбережения перед праздником или личным событием. Предлагаемые условия по вкладу в Таблице 3.1.

Таблица 3.2 - **Характеристика вклада «Мой лучший день»**

|  |  |
| --- | --- |
| Характеристика | Условия по вкладу |
| Срок вклада | От 2 месяцев |
| Минимальная сумма первоначального взноса | 1000 рублей |
| Минимальная сумма дополнительного взноса | 500 рублей |
| Частичная выдача со вклада | Выдача со вклада не производится |
| Процентная ставка | 9,5 % годовых |
| Досрочное востребование | В случае досрочного востребования суммы вклада доход по вкладу исчисляется исходя из процентной ставки, установленной по- вкладам до  востребования 0,1%. |

Таблица 3.3 - **Расчет эффективности от внедрения вклада «Мой лучший день»**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Сумма |
| Сумма привлеченных ресурсов | 54031 |
| Расходы банка (выплата 9% годовых) | 4863 |
| Текущие расходы | 270 |
| Доход от использования привлеченных средств (выдача кредита под 17% годовых) | 9185,3 |
| Комиссия за ведение ссудного счета 3% годовых | 1621 |
| Всего доходов | 10806,3 |

Эффект = Доходы – Расходы (3.1)

Эффект = (10806,3-5113)= 5673,7

Эффективность = Эффект / Расход \* 100% (3.2)

Эффективность = 5673,7 /5113 \* 100 % =110,9%

Очень удобный вид вклада можно не только сохранить деньги перед предстоящим праздником, но и получить доход. Выплата процентов производится вместе с суммой вклада, при этом договор прекращает свое действие.

Эффективный способ привлечения большого количества физических лиц в качестве клиентов банка - перевод предприятий на выплату заработной платы по пластиковым карточкам. Основные статьи дохода банка от зарплатного проекта, это доходы от размещения привлеченных средств, комиссия от прохождения средств через картсчета, оплата персонализации карт. Так, например, большинство предприятий и организаций перечисляют заработную плату своим работникам на картсчета банков, т.к. банки активизирует свою деятельности в данном направлении.

Перед Сбербанком должна быть поставлена задача - активизировать работу по заключению договоров с предприятиями и организациями по перечислению заработной платы на картсчета.

Расходы в осуществлении зарплатного проекта это расходы от установки банкомата. Рассчитаем эффективность от установки банкомата в таблице 3.3.

При введении банкомата, банк может заработать прибыль, так как затраты на внедрение этой услуги гораздо меньше доходов, которые могут быть получены.

Таблица 3.3.– **Расчет эффективности от установки банкомата в Сбербанке РФ**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Сумма |
| Покупка, монтаж банкомата | 350000 |
| Расходы на изготовление карточек | 10000 |
| Оплата вычислительного центра | 4000 |
| Текущие расходы | 1000 |
| Свободные средства на карточных счетах | 4283496 |
| Уплаченные проценты за размещение вкладов 0,1% | 4283 |
| Комиссия за ведение ссудного счета 3% годовых | 728194,3 |
| Всего доходов | 128 504 |
|  | 856698 |

Рассчитаем эффект по формуле (3.1)

Эффект = 856698 -369283 =487415

Рассчитаем эффективность по формуле (3.2)

Эффективность = 487415 / 369283 \* 100% = 132%

Итак, эффективность от внедрения банкомата составит 132%

**3.3 Мероприятия по совершенствованию привлечения кредитных ресурсов в Сбербанке РФ**

Предложение по внедрению новой формы кредитования в порядке разовой выдачи – «Ювелирный кредит».

В данном мероприятии мы рекомендуем увеличить объемы проводимых операций за счет расширения розничного кредитования, то есть задействовать магазины ювелирных изделий. Мы считаем, что это будет выгодно для Банка и привлекательно для клиентов. У каждого из нас есть хоть одно ювелирное изделие. Люди покупают ювелирные изделия в подарок для своих любимых и близких, лично для себя. Красота, изящество и тонкость ювелирных украшений формируют стиль, который знают и любят в Хабаровске и не только.

Спрос на ювелирные изделия всегда был, есть и будет. В последние годы российская ювелирная промышленность отметила рост, число предприятий, специализирующихся на производстве ювелирных изделий, увеличивается в год в среднем на 15 – 17 %, то есть можно сделать вывод, что растет спрос на ювелирные изделия. Бывает такое, что покупка ювелирных изделий откладывается, только по причине нехватки денежных средств в этом и может помочь Банк, предоставив кредит.

Мы предлагаем следующие условия кредитования:

Кредит на покупку ювелирных изделий предоставляется на сумму до 500 000 рублей, срок рассмотрения заявки не превышает 2 часов. Данная форма кредитования называется экспресс-кредит. Кредит предоставляется путем безналичного перечисления денежных средств на расчетный счет магазина.

Условия предоставления ювелирного кредита:

Первоначальный взнос клиента (аванс) – 0% от стоимости выбранного ювелирного изделия.

Срок кредита (мес.) - 12, 24, 36

Процентная ставка – 0 % годовых.

Единовременная комиссия за обслуживание кредита – 0 рублей.

Досрочное погашение – в любой момент без комиссии.

Необходимые документы:

- Ходатайство, заполненное заемщиком;

- Паспорт гражданина РФ, копия паспорта заемщика;

- Справка с места работы за последние 3 месяца, заполненная по форме 2НДФЛ, либо по форме, утвержденной банком;

Обязательные требования к заемщикам:

- Кредит предоставляется гражданам РФ в возрасте с 21 до 60 лет;

- Постоянная регистрация на территории Хабаровского края;

- Наличие постоянного места работы в г. Хабаровск;

- Стаж на последнем месте работы не менее 3 месяцев

Этапы сделки:

1) Заполнение ходатайства на получение кредита;

2) Клиент получает положительное решение кредитного комитета Банка в течение 3 часов с момента предоставления необходимого пакета документов;

3) Оформление договоров по потребительскому кредиту на покупку ювелирного изделия;

4) Зачисление суммы кредита на расчетный счет магазина.

Рассмотрим пример получения такого кредита и рассчитаем эффект и экономическую эффективность, выраженную рентабельностью от данного мероприятия.

Стоимость ювелирного изделия – 100 000 рублей.

При приобретении данного изделия за наличные деньги, магазин предоставляет скидку в размере 12%, таким образом, клиент заплатит в кассу 88 000 рублей. Но не у каждого покупателя имеется такая сумма, поэтому есть возможность обратиться в банк за получением кредита.

По данным статистики журнала «Экономика и жизнь», в среднем, ювелирные магазины получают прибыль в размере 50 000 000 – 80 000 000 млн. руб. каждый месяц. В период праздников (предновогодних и 8 марта), а также в летние месяцы во время пика свадеб эта цифра достигает 100 000 000 – 130 000 000 млн.руб.

Предположим, что лишь 30 % этой суммы взято в кредит, хотя сегодня на рынке сотовых телефонов и бытовой техники уже более 70% товара приобретается в кредит. Тогда получим доход в размере 24 000 000 млн. руб. каждый месяц. Для внедрения данного мероприятия необходимо создать условия для работы кредитного эксперта в магазине ювелирных изделий, разработать наглядные информативные пособия по данному виду кредита, провести рекламную кампанию.

Кредит на приобретение ювелирных изделий выгоден как для банка, так и для клиентов.

Заемщик получает возможность покупки украшения в тот же день, без первоначального взноса, с правом выплаты кредита без процентов в рассрочку.

В тоже время Банк получает свою прибыль от кредита – разницу между стоимостью ювелирного изделия и ценой за него с учетом дисконта. Если магазин будет предоставлять большую скидку на товары, то и прибыль банка увеличится.

«Ювелирный» кредит предоставляется без комиссий. Ежемесячный платеж – 4 100 рублей, а переплата – 0 рублей, что также привлекательно для потенциальных заемщиков. Для банка эффективность, выраженная рентабельностью, по данному мероприятию составит 181,9 %.

Рассматривая кредитование клиентов в порядке разовой выдачи в части кредитования частных лиц, отметим низкую эффективность использования такого продукта как автокредит. Данный вид кредита практически не пользуется спросом среди заемщиков, так как является очень дорогим. В затраты по получению такого кредита входят:

- страхование приобретаемого автомобиля от угона;

- страхование от повреждения и конструктивной гибели (автокаско);

- обязательное страхование автогражданской ответственности;

- страхование заемщика (супругов), поручителей от несчастного случая.

Как известно все эти формы страхования в совокупности будут стоять очень дорого, и клиенты вынуждены либо накапливать эти денежные средства, либо увеличивать сумму запрашиваемого кредита.

Предлагаем изменить условия кредитования, следовательно уменьшить затраты на приобретение такого кредита и стоимость автомобиля.

Рассмотрим подробно новые условия кредитования.

Кредит на покупку автомобиля предоставляется на сумму до 1400 000 рублей, срок рассмотрения заявки не превышает 3 рабочих дней. Клиент может выбрать наиболее удобную программу авто кредитования – беспроцентный кредит, либо кредит без первоначального взноса. Страхование от несчастных случаев обязательно. Страхование автомобиля – по выбору заемщика – либо только по риску «хищение», либо КАСКО. Страховка оплачивается только за счет собственных средств заемщика. Партнерами Сбербанка РФ являются следующие страховые компании: ОСАО «Ингосстрах», ОАО «Военно-страховая компания», ООО «Страховая компания «Согласие». Возможно досрочное погашение кредита с перерасчетом процентов по нему. Кредитная карта «Золотая Корона» выдается бесплатно.

Рассмотрим первый вариант предоставления кредита – беспроцентный кредит.

Условия предоставления автокредита:

Первоначальный взнос. % от стоимости

Срок автокредита: приобретаемого автомобиля, не менее:

на 12 месяцев 30%

на 24 месяца 40%

на 36 месяцев 50%

Процентная ставка, % годовых 0%

Страхование:

По выбору

Хищение 4,75%

КАСКО 9,0%

Обязательное

От несчастного случая 0,99% от суммы кредита Срок кредита (мес.) - 12, 24, 36

Единовременная комиссия за открытие ссудного счета – 10 000 рублей РФ.

Комиссия за ведение ссудного счета – 0, 5% от суммы кредита.

Досрочное погашение – в любой момент без комиссии.

Рассмотрим второй вариант предоставления кредита – кредит «без первоначального взноса»

Условия предоставления автокредита:

Первоначальный взнос клиента (аванс) – 0% от стоимости выбранного автомобиля.

Страхование (по выбору):

- Хищение - 4,75%

- КАСКО - 9,0%

Обязательное

От несчастного случая – 0 ,99% от суммы кредита

Срок кредита (мес.) - 12, 24, 36

Процентная ставка – 10 % годовых.

Единовременная комиссия за обслуживание кредита – 4 500 рублей РФ.

Досрочное погашение – в любой момент без комиссии.

Дополнительные условия:

- Страхование автомобиля – по выбору заемщика – либо только по риску «хищение», либо КАСКО;

- В случае выбора страхования по риску «хищение» клиент обязан выбрать один из комплектов охранных (противоугонных) систем установки на автомобиль;

- Комплекты охранных (противоугонных) систем должны быть установлены в специализированных установочных центрах;

- Обязательное страхование от несчастного случая.

Необходимые документы:

- Ходатайство, заполненное заемщиком;

- Паспорт гражданина РФ, копия паспорта заемщика;

- Копия трудовой книжки заемщика, заверенная на каждой странице работодателем;

- Справка с места работы за последние 6 месяцев, заполненная по форме 2НДФЛ, либо по форме, утвержденной Банком;

- Копии водительских удостоверений всех лиц, допущенных к правлению автомобилем.

Обязательные требования к заемщикам:

- Кредит предоставляется гражданам РФ в возрасте с 25 до 60 лет;

- Постоянная регистрация на территории Хабаровского края;

- Наличие постоянного места работы в г. Хабаровске;

- Стаж на последнем месте работы не менее 1 года;

- Непрерывный стаж работы не менее 2 лет.

Этапы сделки:

1) Заполнение ходатайства на получение кредита, в том числе через Интернет на сайте Сбербанка;

2) Клиент получает положительное решение кредитного комитета Сбербанка в течение 3 рабочих дней с момента предоставления необходимого пакета документов;

3) Заемщик выбирает автомобиль в автосалоне и заключает с ним договор купли-продажи;

4) Клиент выплачивает первоначальный взнос из собственных средств (если он предусмотрен выбранной программой), оформляет страховку, подписывает договор с Банком и получает необходимую сумму денежных средств.

Принимая во внимание то обстоятельство, что в месяц одним кредитным экспертом может быть рассмотрена не одна кредитная заявка, а несколько, а исходя из предлагаемых условий, можно предположить, что объем выдаваемых кредитов будет расти с каждым месяцем.

Исходя из выше изложенного, можно сделать вывод о том, что предложенные программы авто кредитования выгодные. Для банка во всех случаях доходы превышают расходы.

Для клиентов – потенциальных заемщиков – наиболее выгодными является условия по «Беспроцентному кредиту», так как ежемесячный платеж составляет 15 680 рублей, а сумма переплаты за пользование кредитом – 42 000 рублей.

Но следует учесть тот факт, что у заемщиков не всегда имеются в наличие денежные средства, которые могли бы являться первоначальным взносом по данному виду кредита, поэтому мы предлагаем условия «Без первоначального взноса» и с процентной ставкой – 18% годовых. В этом случае сумма ежемесячного взноса – 28 000 рублей, а стоимость кредита – 80 000 рублей.

Также банк предоставляет возможность досрочного погашения авто кредита, при этом данная услуга является бесплатной. Таким образом, стоимость кредита может уменьшиться в зависимости от сроков погашения, а также желания и возможности заемщика платить каждый месяц сумму более, чем указанную в расчетах.

Для банка наиболее выгодными являются условия по кредиту «Без первоначального взноса», так как экономическая эффективности по нему составляет 24% относительно 14% по «Беспроцентному кредиту», но этот вид кредита является наиболее рискованным, так как первоначальный взнос является определенной гарантией и подтверждением того, что заемщик платежеспособен.

Для банка важно, чтобы условия автокредитования были выгодными в первую очередь для заемщика, потому что прибыль напрямую зависит от количества клиентов, от выданных им кредитов, следовательно, и от объема и дифференциации кредитного портфеля.

Для населения постоянно необходима разнообразная информация о появлении новых видов вкладов, о появлении нового кредита, для этого Сбербанку необходимо проводить как имиджевую рекламу, так и рекламу на экранах телевизора, на радио, наружную рекламу, а так же в периодической печати.

Для банка стоит главная цель - это охватить и заинтересовать в своих услугах как можно больше аудиторий клиентов. Одной из задач банка является задача выбора средства распространения рекламы. Сбербанку стоит более активно оповещать население о процентных ставках, т.е. проводить рекламные компании в различных областях. Многие клиенты уходят в другие банки только из-за того, что наслышаны о других банках из доступных источников, а это большой плюс банкам-конкурентам, вернее их маркетинговым и рекламным службам. Усовершенствование и расширение маркетинга помогло бы банку привлечь внимание населения, то есть расширить круг клиентов, повысить спрос на имеющееся и новые услуги предлагаемые банком, тем самым увеличить свою прибыль. Проанализируем затраты на рекламу любого кредита.

Реклама на радио, телевидение и газетах о появлении нового вида кредита проходила в течении 2 месяцев. И поэтому затраты на рекламу составили: 28 925 \* 2 = 57 850 рублей.

Данную рекламу в течении 2 месяцев прослушало и посмотрело 250 000 человек и на основании среднестатистических данных маркетинговых исследований эффективности рекламы, можно сказать о том, что за год кредитом собираются воспользоваться 60 человек в среднем по 100 000 рублей.

Таблица 3.4 **- Расчёт эффективности рекламных мероприятий по увеличению числа клиентов.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Рекламный  ресурс | Содержание  рекламы | Стоимость  услуги | количество | Расчет  затрат |
| Реклама в эфире  REN-TV с 18-00 по 20-00. | Бегущая строка,  Реклама о появлении нового кредита (примерно 20 слов) | 15 руб./сл. | 2 раза в день | (20\*15)\*2\*30=  18000руб. |
| Радио волна «Европа+» | Рекламное напоминание о появлении нового кредита ведущими в утреннем шоу. | 250 руб. | 1 раз в день | 250\*1\*30=7500руб. |
| Реклама в эфире  REN-TV | Упоминание в программе «Прогноз погоды» о появлении нового кредита. | 400 руб. | 8 раз в месяц | 8\*400=3200 руб. |
| Редакция газеты «Амурский меридиан» | Реклама о появлении нового вида кредита. | 15 руб./сл. | 1 раз в месяц | 15\*15=225 руб. |
| Итого затрат в месяц |  |  |  | 28 925 руб. |

Таблица 3.5 – **Основные показатели для расчета мероприятия по расширению маркетинга.**

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Сумма, руб. |
| 1. Доход от проведения рекламной компании за год составил ((60 чел. \* 100 000руб.)\*15%). | 900 000 |
| 2. Комиссия за открытие ссудного счета (100 000 руб.\*4% \*60чел.). | 240 000 |
| 3. Комиссия за ведение ссудного счета (100 000руб.\*0,5%\*12мес.\*60чел.). | 360 000 |
| 4. Всего доходов (900 000 +240 000+360 000)руб. | 1 500 000 |
| 5. Затраты на 1 кредитного агента, задействованного в оформлении и выдаче кредитов, в том числе: | 157 200 |
| 5.1. Среднегодовая заработная плата кредитного эксперта (10 000\*12 мес.) | 120 000 |
| 5.2. Единый социальный налог (120 000руб.\*26%) | 31 200 |
| 5.3. Прочие расходы (поощрительные выплаты) (500руб.\*12мес.) | 6 000 |
| 6. Проценты уплаченные за использование денежных средств (100 000 \*6,5%\*60чел.) | 390 000 |
| 7. Затраты на двухмесячную рекламу (28 925руб.\*2мес.) | 57 850 | |
| 8. всего расходов (120 000+31 200+6 000+390 000+57 850) | 605 050 | |
| 9. Экономический эффект (п.4 – п.8) (1 500 000 – 605 050 руб.) | 894 950 | |
| 10.Экономическая эффективность (п.9 / п.8) (894 950 / 605 050), % | 147,9 | |

На основании рассчитанных данных в таблице, можно сделать вывод, что после проведения двухмесячной рекламной компании, количество выдаваемых кредитов резко возрастет, об этом свидетельствует рассчитанная величина экономической эффективности, которая составила 147,9 %

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Сбербанк - специализированный (финансовый институт, традиционно ориентированный на работу по привлечению денежных средств физических лиц. Поэтому закономерным является неуклонный рост массы сбережений населения в системе отделений Сбербанка, территориальная сеть которого охватывает пространство Дальневосточного региона и политика руководства Сбербанка неизменно направлена на дальнейшее повышение роли банка в развитии функций сбережения.

Осваивая новые сферы деятельности на внутреннем финансовом рынке, Сбербанк неуклонно укрепляет свои позиции традиционного лидера на рынке розничных банковских услуг.

В своей деятельности Сбербанк руководствуется федеральным законом «О банках и банковской деятельности», иными зонами и правовыми актами РФ, нормативными актами Центрального банка РФ, Уставом Сбербанка иными нормативными и распорядительными документами Сбербанка.

Основу ресурсной базы дополнительного офиса формируют частные клиенты. Проведенный анализ показывает, что наблюдается увеличение привлеченных ресурсов.

В Хабаровском крае, да и во все Дальневосточном регионе в последнее время ситуация на рынке финансовых ресурсов коренным образом меняется. В условиях подъема экономики количество потенциальных кредитоспособных клиентов взрастает, совокупные финансовые активы субъектов хозяйствования, нуждающихся в банковских услугах, менеджменте увеличивается. Рост стоимости ресурсов обуславливает возникновение конкуренции между банками Хабаровска за средства, которая ведется как ценовыми так и не ценовыми методами (рекламная компания, расширение спектра услуг, улучшение качества обслуживания) методами. При анализе с долгосрочной тенденцией заметно, что вклады населения в целом дешевле межбанковского кредита и депозитов юридических лиц.

Сбербанк работает на рынке частных вкладов - на наиболее важный рынок, т.к. привлечение вкладов населения является наиболее перспективным источником пополнения ресурсной базы.

В своей дальнейшей деятельности Сбербанку следует вести работу по следующим направлениям:

1) активное развитие операций по перечислению всех видов доходов граждан во вклады. Предлагать новые виды вкладов, вносить изменения условий по действующим вкладам;

2) провести целенаправленную работу по привлечению на обслуживание новых физических лиц;

3) активизировать рекламную деятельность банка.

В настоящей дипломной работе были рассмотрены основные операции и услуги, предоставляемые внутренним структурным подразделением.

Сбербанк предлагает для населения и организаций различные виды кредитных продуктов, которые различаются по условиям открытия, в частности по категориям вкладчиков, срокам.

На основании проведенного анализа нами были сделаны выводы о том, как завоевать, привлечь вкладчиков, улучшить структуру пассивов и совершенствовать работу дополнительного офиса.

1) расширить перечень существующих вкладов, ориентируясь на различные слои населения. Изменить условия некоторых вкладов на более привлекательные для клиентов.

2) необходима установка банкомата для облегчения работы кассиров и получения дополнительного дохода. Предлагаем заключить договоры на получение заработной платы через банкомат с предприятиями и организациями города.

3) Посетив офис банка, клиент сталкивается с проблемой выбора вида вклада, многим клиентам для выбора вида вклада необходимо какое-то время. Однако, запомнить или переписать условия и процентные ставки по всем видам вкладов для дальнейшего выбора невозможно, поэтому, предлагается, чтобы в филиалах Сбербанка всегда были рекламные листки с наименованием всех видов вкладов и краткие условия по ним. Данные рекламные листки должны быть небольшого размера, чтобы клиент смог взять их домой для дальнейшего выбора вклада. Более того, такой способ рекламы будет способствовать привлечению новых клиентов, так как рекламный листок может быть показан в кругу родственников, соседей и на работе.

Зарубежная банковская практика свидетельствует о том, что банки, которые предоставляют клиентам разнообразные услуги высокого качества, имеют преимущества перед банками с ограниченным набором услуг. Следовательно, российским банкам опираясь на деятельность зарубежных банков, но, не выходя за рамки российского законодательства, необходимо строить свою деятельность с учетом потребностей клиентов.

Все аспекты и сферы деятельности коммерческих банков объединены единой стратегией управления банковским делом, цель которой - достижение доходности и ликвидности. Если банк в своей деятельности делает ставку на получение быстрых и высоких доходов по активным операциям, то тем самым он теряет свою ликвидность, подвергая себя риску стать неплатежеспособным, а впоследствии и возможным банкротом. Обеспечивая же высокий уровень своей ликвидности, банк, как правило, теряет доходность. Следовательно, банкам следует выискивать оптимальные варианты по привлечению и размещению ресурсов.

Так, предложенные для внедрения в Сбербанке мероприятия, такие, как: более эффективное использование средств маркетинга, путем размещения рекламы на транспорте и других общественных массовых местах и СМИ; внедрение зарплатного проекта, посредством установки банкоматов и заключения договоров с предприятиями о перечислении заработной платы на картсчета банка; открытие нового вида вклада; улучшение качества обслуживания; консультационные услуги по работе с ценными бумагами; консультационные услуги по проектному финансированию, по расчетным данным принесут банку прибыль в размере 17 728 038,7руб.

Сегодня, опираясь на более чем полуторовековой исторический опыт, имея, безусловно, поддержку вкладчиков, обладая современной материально - технической базой и квалифицированными кадрами, Сбербанк с уверенностью смотрит в будущее и, занимая ведущие позиции в банковской системе Дальневосточного региона, участвует в экономическом возрождении России.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Конституция РФ.- Ростов – на Дону. Изд – во «Владис», 2007.
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации. 2004.-560 с.
3. О валютном регулировании и валютном контроле: федер. закон от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ // Собр. Законодательства РФ. – 2003.- № 26.
4. О банках и банковской деятельности: федер. закон от 02.02.1996 г. № 17-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями). // Собр. Законодательства РФ. – 1996.- № 20.
5. О несостоятельности (Банкротстве) кредитных организаций: федер. закон от 25.02.1999 г. №40-ФЗ // Собр. Законодательства РФ. – 1999.- № 24.
6. О переводном и простом векселе: федер. закон от 11.05.1997 г. № 48 ФЗ // Собр. Законодательства РФ. – 1997.- № 22.
7. О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации: федер. закон от 23.12.2003 г. № 177- ФЗ // Собр. За
8. О Центральном банке Российской Федерации ( Банка России) федер. закон от 10.07.2002 г. № 86- ФЗ // Собр. Законодательства РФ. – 2002.- № 24.
9. О безналичных расчетах в Российской Федерации: положение ЦБ РФ от 12.04.2001г. № 2-П (С последующими изменениями) // Собр. Законодательства РФ. – 2001.- № 16.
10. Об обязательных нормативов банков: инструкция ЦБ России от 16.01.2004 г. № 110- И // Собр. Законодательства РФ. – 2004.- № 6.
11. О порядке начисления процентов по операциям, связанным с привлечением и размещением денежных средств банками, и отражения указанных операций по счетам бухгалтерского учета: положение ЦБ РФ от 26.06.1998 г. № 39-П // Собр. Законодательства РФ. – 1998.- № 26.
12. О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата(погашения). положение ЦБ РФ № 54-П от 03.08.1998 // Собр. Законодательства РФ. – 1998.- № 11.
13. Об уточнении порядка расчета размера превышения сумм кредитов (гарантий), предоставленных акционерам ( пайщикам): письмо банка России от 30.09.1997г. № 15-1- 1/1626. // Собр. Законодательства РФ. – 1997.- № 14.
14. О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения). положение ЦБ РФ № 54- П от 03.08.1998 // Вестник Банка России. 1998 -№ 17. - С. 3 -8
15. Об уточнении порядка расчета размера превышения сумм кредитов (гарантий), предоставленных акционерам (пайщикам): Письмо Банка России от 30.09.97 № 15-1-1/1626 // Вестник Банка России. -1997 - № 21.-С. 3-4
16. Адибеков М.Г. Кредитные операции: классификация, порядок привлечения и учет / Адибеков М.Г. - М., 2008 г. - 306 с.
17. Аленичев В.В. Страхование кредитных и валютных рисков / Аленчев В.В. - М.,2007-212с.
18. Антонов Н.Г., Пессель М.А. Денежное обращение, кредит и банки / Антонов Н.Г., Пессель М.А.-М., 2007 г.-420с.
19. Ачкасов А.И. Активные операции коммерческих банков / Ачкасов А.И. - М.,2008.-360с.
20. Антипова О.Н. Международные стандарты банковского надзора / Антипова О.Н. //Оригинал-макет подготовлен Информационно-издательским отделом ЦПП Байка России, 2005.- 110с.
21. Банковское дело: Учебник. - 3-е изд./ Под ред. проф. В.И.Колесникова, проф. Л.П. Кроливецкой - М., 2007. -480с.
22. Банковское дело: Учебник / под ред. Г.Г. Коробовой - М., 2007. - 620с.
23. Банковское дело: Учебник / под ред. О.И. Лаврушина.- М.: Банковский и биржевой научно - консультационный центр, 2004. - 432с.
24. Банковское дело: Учебник / под ред. Тавасиева.- М., 2005.-263с.
25. Банки и банковские операции. Букварь кредитования. Технологии банковских ссуд Околобанковское рыночное пространство: Учебник для вузов.-М., 2008.-272с.
26. Банки на развивающихся рынках. В 2-х т. -М., 2007. -225с.
27. Братко А.Г. Банковское право (теория и практика) / Братко А.Г. - М, 2007. - 320с.
28. Борисов Е.В. Анализ наличноденежного оборота / Борисов Е.В. // Экономика и жизнь -2002. - №56. - С. 18-23.
29. Бункина М.К. Деньги. Банки. Валюта: Учебное пособие / Бункина М.К.. М., -2008.-262с.
30. Берникова А.В. К вопросу о банковской системе в России / Берникова А.В. //Деньги и кредит. - 2006г. -№ 10. - С. 19-23
31. Валитов Ш.М., Кириченко Е.Г. Региональные аспекты развития банковской системы и реального сектора экономики / Валитов Ш.М. // Финансы и кредит. -2007.-№24.-С. 2-8
32. Волков В.П. Российская экономика: анализ итогов 2007 г. И возможные параметры развития в 2008 г. / Волков В.П.// Деньги и кредит - 2008г. - № 2. -С. 3-4
33. Виноградова Т.Н. Банковские операции: Учебное пособие / Виноградова Т.Н. -Ростов на Дону , 2008г. -215с.
34. Глушкова Н.Б. Банковское дело: Учебное пособие / Глушкова Н.Б.. - М., -2007.-210с.
35. Денежное обращение, кредит и банки: Учебник / Под ред. Н.Г.Антонова, М.А. Песселя - М., - 2006 - 290с.
36. Долан Э.Дж., Кэмпбелл К.Д., Кэмпбелл Р.Дж. Деньги, банковское дело и денежно - кредитная политика: Пер. с англ./ Под общ. Ред. В.В. Лукашевича - СПб. - 2006г. -324с.
37. Жарковская Е.П. Банковское дело / Жарковская Е.П. Учебное пособие. - М., - 2008.-265с.
38. Захаров B.C. В России есть банковская система / Захаров В.С. // Деньги и кредит.-2007.-№10.-С. 17-19
39. Ковзанаде И.К. Современные подходы к проблеме развития и обеспечения устойчивости банковской системе / Ковзанаде И.К. // Бухгалтерия и банки. -2007.-№ 12.-С. 4-8
40. Кугаев С.В., Калтырин С.В. Противоречивый характер функционирования региональной банковской системы / Кугаев С.В., Калтырин С.В. // Бизнес и банки. -2007г.-№10 (488).-С. 1-2
41. Курочкин А.В. Особенности формирования ресурсной базы комбанков в современных условиях / Курочкин А.В. // Финансы и кредит. - 2007г. - № 4. - С.32 -34.
42. Кожинов В. Статистический показатель надежности коммерческих банков / Кожинов в. // Финансовый бизнес. - 2007.- № 11 -12. - С. 24 -28
43. Кундинов В.Р. Новые способы кредитования / Кундинов В.Р. // Бизнес и банки. -2007.-№45.-С. 17-18
44. Лузин И. Международный опыт развития ипотечного кредитования / Лузин И. // Рынок ценных бумаг - 2006. - № 17 - С. 28-30
45. Матовников М.Ю. Новая система регулирования достаточности капитала Базельского комитета - «за» и «против» / Матовников М.Ю. // Деньги и кредит. - 2008.-№2.-С. 30-36
46. Медведков С. Банковская система в экономике переходного периода / Медведков С. // Вопросы экономики. 2007. - № 12. - С.23
47. Масленников Ю.С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке. Книга вторая. Технологический уклад кредитования / Масленников Ю.С. - М.: Финансы истатистика, 2008.-370с.
48. Мишин Г.И. Некоторые аспекты банковской конкуренции / Мишин Г.И. // Деньги и кредит. - 2007. - № 1. - С.41 - 43
49. 59. Новиков А. Дистанционный анализ деятельности банка / Новиков А. // Банк. -2007. № 14.-С. 15-17
50. Основные направления единой государственной денежно - кредитной политики на 2005 год // Вестник Банка России. - 2007. - № 1(501). -С. 1 -45
51. Ольхова Р.Г. Общие проблемы формирования капитала банка / Ольхова Р.Г. //Банковские услуги. - 2007. - № 6, 7,8. - С. 7-12
52. Слышанный АЛ. Банковское кредитование российский и зарубежный опыт / Слышанный АЛ. — М., 2007. — 630с.
53. Панова Г.С. Экономический анализ деятельности банка / Панова Г.С. - М.,2008.-360с.
54. Пещанская И.В. Организация деятельности коммерческого банка: Учеб. пособие / Пещанская И.В.. - М., - 2007. - 320с.
55. Семибратова О.И. Банковское дело: Учеб. пособие / Семибратова О.И. - М.,- 2008. -320с.
56. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк: управление и организация / Усоскин В.М. - М., 2006.-482с.

Ширинская Е.Б. Операции коммерческих банков и зарубежный опыт / Ширинская Е.Б..-М, 2007,-232с.

**ПРИЛОЖЕНИЕ А** (обязательное) **Процентные ставки по кредитам**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид кредита | Валюта кредита | Ставки по кредитам | | | | |
| До 1,5 лет\* | 1,5-3года | 3-5лет | 5-10лет | 10-20лет |
| «на неотложные нужды» | Рубли | 15 (17) | 16 | 17 | - | - |
| доллары США, евро | 15,5 (17,5) | 16,5 | 17,5 | - | - |
| «пенсионный кредит» | рубли | 15 (17) | 16 | 17 | - | - |
| «товарный кредит» | рубли | 15 (17) | 16 | 17 | - | - |
| доллары США, евро | 15,5 (17,5) | 16,5 | 17,5 | - | - |
| «единовременный кредит» | рубли | 15 (17) | - | - | - | - |
| «возобновляемый кредит» | рубли | 15 (17) | - | - | - | - |
| Кредит на оплату обучения в образовательных учреждениях, зарегистрированных на территории РФ  («Образовательный кредит») до 11 лет | рубли | 17 | | | | - |
| Кредит на оплату услуг по установке телефона и подключению к абонентской сети («Народный телефон») | рубли | 17 | | | - | - |
| Кредитование на оплату обучения по программе Первого национального фонда кадровых инвестиций | рубли | 17 | | - | - | - |
| Экспресс – выдача под заклад ценных бумаг. | рубли | 15 | - | - | - | - |
| Кредит под залог мерных слитков драгоценных металлов | рубли | 15 | - | - | - | - |
| «Доверительный кредит». | рубли | (15) | - | - | - | - |
| Овердрафты по счетам банковских карт | рубли | (17) | - | - | - | - |
| доллары США, евро | (17,5) | - | - | - | - |
| «Автокредит» покупка нового автомобиля | рубли | 11,5 | 12 | 13 | - | - |
| доллары США, евро | 12 | 12,5 | 13,5 | - | - |
| «Автокредит» покупка подержанного автомобиля | рубли | 12 | 12,5 | 13,5 | - | - |
| доллары США, евро | 12,5 | 13 | 14 | - | - |
| «Корпоративный кредит». | рубли | min 11,5 | min 12 | min 13 | - | - |
| доллары США, евро | min 12 | min 12,5 | min 13,5 | - | - |
| «Кредит на недвижимость». | рубли | 13 | | | 14 | 15 |
| доллары США, евро | 13,5 | | | 14,5 | 15,5 |
| «Ипотечный кредит» | рубли | 12\*\*,13\*\*\* | | | 12,5\*\*,14\*\*\*. | 13\*\*,15\*\* |
| доллары США, евро | 12,5\*\*,13,5\*\*\* | | | 13\*\*,14,5\*\*\* | 13,5\*\*,15,5\*\*\* |
| «Ипотечный +» | рубли | 11,8\*\*,12,8\*\*\* | | | 12,3\*\*,13,8\*\*\* | 12,8\*\*,14,8\*\*\* |
| доллары США, евро |  | | | 12,8\*\*,14,3\*\*\* | 13,3\*\*,15,3\*\*\* |
| Ипотечное кредитование в рамках отдельных Программ и Соглашений о сотрудничестве Сбербанка России с субъектами РФ и муниципальными образованиями | рубли | min 12 | | | | min 13 |
| «Молодая семья» | рубли | 13 | | | 14 | 15 |

\*- в скобках – ставка по кредитам без обеспечения;

\*\* - после предоставления Банку надлежаще оформленного документа, подтверждающего государственную регистрацию ипотеки объекта недвижимости в пользу Банка.

\*\*\* - до предоставления Банку надлежаще оформленного документа, подтверждающего государственную регистрацию ипотеки объекта недвижимости в пользу Банка.