

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА

КОЖАЛЬНИК СВЕЛАНА ВЛАДИМИРОВНА

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ УСЛОВИЙ
КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ПАО «ВТБ»

Направление подготовки (код) 38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль) образовательной программы

Финансовый менеджмент

Обучающийся

Руководитель

Нормоконтролер

К.Э.Н., доцент,
(должность, ученая степень, ученое звание)

(подпись)

С.В. Кожальник
(инициалы, фамилия)

(подпись)

В.В. Прохоров
(инициалы, фамилия)

(подпись)

Е.А. Яковлева
(инициалы, фамилия)

Допускается к защите

Зав. кафедрой менеджмента

К.Э.Н., доцент, И.З. Погорелов

(ученая степень, ученое звание, инициалы, фамилия)

(подпись)

« 27 »

06

2025 г.

Красноярск 2025

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Факультет Экономический
(полное наименование факультета)
Направление подготовки (код) 38.03.02 Менеджмент
направленность (профиль) образовательной программы
Финансовый менеджмент
Выпускающая кафедра Менеджмента
(полное наименование кафедры)

ЗАДАНИЕ
на выпускную квалификационную работу

Студенту(ке) Кожальник Светлане Владимировне группы 121-м
(Ф.И.О. полностью)

1. Тема выпускной квалификационной работы
Разработка мероприятий по улучшению условий кредитования физических лиц в ПАО «ВТБ»

(полное наименование темы согласно приказу)
утверждена приказом по институту от «14» апреля 2025 г. № 47/1-уо на основании решения заседания выпускающей кафедры Менеджмента
(полное наименование кафедры)

Протокол от «08» апреля 2025 г., № 08

2. Срок сдачи выпускной квалификационной работы «20» июня 2025 г.

3. Содержание выпускной квалификационной работы

Введение; 1. Теоретические основы кредитования в коммерческих банках;
2. Анализ кредитной политики ПАО «ВТБ»; 3. Разработка мероприятий по улучшению условий кредитования физических лиц в ПАО «ВТБ»; Заключение;
Список использованных источников; Приложения.

4. Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы
Нормоконтролер: Яковлева Е.А.

5. График выполнения выпускной квалификационной работы

Введение, 1 глава с 04.05.2025 г. по 20.06.2025 г.

2 глава с 04.06.2025 г. по 20.06.2025 г.

3 глава, заключение, оформление с 04.05.2025 г. по 20.06.2025 г.

Подготовка доклада, презентации, защита ВКР с 20.06.2025 г. по 10.07.2025 г.

Дата выдачи задания «14» апреля 2025 г.

Руководитель выпускной квалификационной работы

М.А.
(подпись)

М.А. Яковлева Е.А.
(инициалы, фамилия)

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ	8
1.1 Сущность и виды кредитования в банковской деятельности.....	8
1.2 Факторы, влияющие на условия кредитования	16
1.3 Опыт совершенствования кредитной политики банков.....	24
2 АНАЛИЗ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ПАО «ВТБ».....	30
2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика ПАО «ВТБ».....	30
2.2 Анализ условий кредитования.....	33
2.3 Анализ кредитования физических лиц в ПАО «ВТБ».....	40
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ УСЛОВИЙ КРЕДИТОВАНИЯ ПАО «ВТБ»	45
3.1 Мероприятия для улучшения условий кредитования ПАО «ВТБ»....	45
3.2 Оценка эффективности разработанных мероприятий.....	51
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	55
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	57
ПРИЛОЖЕНИЯ	60

ВВЕДЕНИЕ

Значимость банковского кредитования для экономики определяется его сущностью и целевым назначением. Основная цель кредитования населения заключается в стимулировании потребительского спроса. Предоставляя возможность приобретать товары немедленно, вместо длительного накопления средств, с последующей оплатой в рассрочку, потребительский кредит способствует увеличению объема продаж и стимулирует рост доли расходов на товары длительного пользования в семейных бюджетах.

Успешность и устойчивость функционирования банка в современных условиях во многом зависят от эффективности его организационной структуры, в которой ключевую роль играет организация процесса кредитования физических лиц.

В условиях высокой конкуренции преимущество получает тот, кто эффективно использует современные технологии управления и оптимизации кредитного процесса, являющегося одним из основных бизнес-процессов банка. Кредитный процесс, в силу своей финансовой и социальной значимости, должен соответствовать актуальным требованиям рынка в динамично меняющейся внешней среде.

В связи с этим, необходимо совершенствовать кредитный процесс, что позволит снизить операционные издержки, минимизировать кредитные риски, увеличить кредитный портфель, процентные доходы, чистую прибыль, рентабельность собственного и акционерного капитала, а также рентабельность активов. Важно усилить мотивацию сотрудников кредитного подразделения, повысить качество кредитного менеджмента и обеспечить соответствие кредитной политики стратегическим целям банка.

Главная задача в области кредитования физических лиц – повышение качества банковского сервиса и скорости проведения кредитных операций.

Внедрение новых кредитных продуктов направлено на привлечение большего числа клиентов и удовлетворение потребностей различных слоев

населения. Улучшение экономической ситуации и рост реальных доходов населения позволяют банкам предлагать клиентам более привлекательные условия кредитования и упростить процедуру получения кредита.

Необходимость совершенствования процесса кредитования физических лиц обусловлена изменениями в законодательстве, социальными изменениями в клиентской среде, формированием нового информационного пространства и появлением новых финансовых технологий и инструментов на рынке кредитных услуг.

Активные интеграционные процессы в российском банковском секторе требуют комплексного подхода к совершенствованию кредитного процесса.

Таким образом, объективная необходимость углубленных исследований в области организации и совершенствования кредитного процесса банка, а также комплексная разработка теоретических и практических вопросов, раскрывающих все аспекты организации кредитного процесса, является важной и актуальной задачей для банковской системы России.

Актуальность дипломной работы обусловлена тем, что кредитование физических лиц играет важную социально-экономическую роль: способствует повышению платежеспособного спроса, улучшению уровня жизни населения и, как следствие, развитию производства потребительских товаров. Это особенно важно в переходный период, когда необходимо стимулировать развитие экономики за счет внутреннего рынка.

Различные аспекты кредитования населения в современной России изучаются многими экономистами. В работах Л.П. Кроливецкой, В.К. Лубягиной, Г.Н. Белоглазовой проводится комплексный анализ рынка кредитования частных лиц, изучаются проблемы его становления и рассматриваются перспективы развития.

В.А. Челноков подробно рассматривает технологии банковских ссуд, а также способы создания околобанковского пространства, уделяя особое внимание организации кредитования и описывая порядок предоставления банковских ссуд и формирования банковских документов.

Объектом исследования является деятельность ПАО «ВТБ».

Предметом исследования являются кредитные операции с физическими лицами на примере ПАО «ВТБ».

Цель – разработать мероприятия по совершенствованию условий кредитования в ПАО «ВТБ».

Основные задачи, которые должны быть решены в ходе выпускной квалификации:

- изучить теоретические основы кредитования физических лиц в коммерческом банке;
- рассмотреть организационно-экономическую характеристику банка;
- провести анализ организации кредитования физических лиц в коммерческом банке «ВТБ»;
- выделить основные проблемы и пути совершенствования кредитования физических лиц;
- дать оценку эффективности предлагаемых мероприятий.

Основой исследования стали нормативные акты, научно-методические, специальные материалы, труды авторов: Балабанова И.Т., Горелии Н.В., Жукова Е.Ф., Киреева В.Л., Костерины Т.М., Лаврухина О.И., Попов И.В., Свиридина О.Ю., Черника Д.Г., Ясинского Ю.М. и др., публикации в периодических изданиях.

Методология работы основана на использовании общенаучных методик исследования, например, анализ, системно-комплексный подход, сравнительный анализ. Практическая важность исследования состоит в том, чтобы использовать разработанные мероприятия в практике ПАО «ВТБ» для расширения спектра кредитной продукции, а также улучшения финансовых результатов деятельности Банка. Работа включает в себя введение, три раздела, заключения и список используемых источников, приложений и источников.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

1.1 Сущность кредита и виды кредитования в банковской деятельности

Кредит – это экономические отношения, при которых одна сторона получает от другой денежные средства, товары/вещи, не запрещённые соответствующим законодательством к передаче, и обещает предоставить возмещение (оплату) или вернуть ресурсы в будущем. Фактически, кредит является юридическим оформлением экономического обязательства.

Кредит – неотъемлемая часть рыночной экономики, которая выполняет 4 основные функции:

1. Стимулирующая. Заемщик обязуется вернуть всю сумму вместе с процентами, это делает его более мотивированным. Люди эффективнее распоряжаются полученными деньгами и снижают необязательные издержки – меньше тратятся на то, без чего можно обойтись.

2. Социальная. Банки предлагают оформлять образовательные кредиты, некоторые такие программы частично или полностью обеспечены за счет государственного бюджета.

3. Распределительная. Финансовая организация принимает наличные у вкладчиков и направляет полученные свободные деньги заемщикам под проценты.

4. Контрольная. В некоторых продуктах финансовая организация следит за целевым расходованием – сумма должна идти на определенные и заранее согласованные цели, указанные в договоре. Например, так работает автокредит, ипотека или кредит на образование.

Классификаций займов несколько. Например, если рассматривать программы по источникам и целям кредита, можно выделить:

1. Банковские. Эти средства выдают физическим и юридическим лицам, а также индивидуальным предпринимателям. Годовую процентную ставку в этом

случае устанавливает финансовая организация на основе конкретного предложения, внутренней политики и ключевой ставки Центрального Банка.

2. Коммерческие. Ещё их называют товарными. Кредит предоставляется продавцами покупателям (другой компании или индивидуальным предпринимателям) в виде отсрочки платежа за проданные товары или покупателями в виде аванса, предоплаты за поставляемые товары. Например, организация может получить всю партию товара сразу, а расплачиваться за нее частями. Законом процентная ставка в этом случае не регулируется, она оговаривается и согласуется сторонами, а затем условия прописываются в договоре.

3. Государственные. Финансовые отношения между государством и юр. лицом или обычным человеком. Например, чтобы взять кредит у граждан, государство может выпустить облигации (долговые бумаги). Физическое лицо, купившее облигации, получает проценты. Международные займы государству может выдать МВФ (Международный валютный фонд), зарубежное правительство или иностранная финансовая организация.

Виды кредитов:

1. Потребительский. Заемные средства на любые цели и покупки. Кредит можно использовать на путешествие, приобретение товаров и техники для дома, лечение, ремонт – на все, что нужно заемщику.

2. Ипотечный. Ипотека предлагается для покупки недвижимости. Его особенности: часто длительный срок (до 30 лет), невысокая ставка (ниже, чем при потребительском кредите) и необходимость первоначального взноса. Объект кредитования – недвижимость, которая передается в залог банку. Также кредит на покупку жилья может выдаваться и под залог имеющейся у заемщика недвижимости. Работает так: человек берет деньги в кредит, покупает квартиру, дом или нежилое помещение, оставляет их банку в качестве залога до полного погашения задолженности. При этом он может пользоваться жильем, но не имеет права его дарить или продавать. При этом он может пользоваться

жилем, но продать или подарить его можно будет только по договоренности с банком.

3. Автокредит. Автокредит предназначен для приобретения автомобиля физлицом или компанией. Работает так же, как ипотека. Человек покупает понравившуюся ему машину и пользуется ею. Авто находится в залоге у банка до тех пор, пока заемщик не погасит свою задолженность, поэтому не может ее продавать или дарить.

4. Образовательный. Кредит на образование в специальных учреждениях – колледжах, вузах, дополнительных программах, центрах повышения квалификации или переподготовки. С его помощью можно сразу рассчитаться за весь курс получения образования и возвращать банку небольшими частями. Такой кредит выдается студентам, абитуриентам (если у них есть постоянное место работы) или их родителям.

5. Кредитные карты. Похожи на дебетовые карточки по механизму взаимодействия. Но на кредитной карте находятся средства банка (иногда с добавлением личных финансов владельца). С ее помощью оплачивают любые покупки безналичным способом. Можно рассчитаться за проживание в отеле, аренду авто, путешествие, лечение или другую трату. Кредитная карта – это один из видов банковских кредитов, которым можно воспользоваться в любое время в рамках суммы, которая находится на персональном счете. Чтобы погасить задолженность по кредиту, нужно внести потраченные средства обратно на карту переводом, в банкомате или другим удобным способом. За платежи и возврат долга в рамках льготного периода по кредитной карте клиенту не начисляются проценты. После окончания грейс-периода к задолженности добавляются проценты, которые нужно платить за использование заемных средств, как при оформлении стандартного кредита в банке.

6. Рефинансирование. Деньги выдаются для погашения финансовых обязательств перед другим банком. Они переводятся на счет займа, а клиент выплачивает новый банковский кредит на более выгодных для него условиях

(другая ставка, срок или сумма). Одновременно можно получить дополнительные средства на личные цели. Рефинансировать можно любой вид кредита, включая: потребительский, кредитную карту, ипотеку, на обучение, автокредит, рассрочку.

7. Для отдельных групп населения.

В России существуют программы для отдельных категорий людей:

1. Для пенсионеров. Специальный вид займа для людей, которые получают пенсионное пособие от государства. По возрасту на момент полного погашения займа клиенту должно быть менее 75 лет. Общий трудовой стаж должен быть не менее года. Также заемщику нужно быть зарегистрированным в регионе, где есть отделения банка. Если человек получает пенсию на карту ПАО «ВТБ», ему ничего не нужно предоставлять, кроме паспорта.

2. Для военных. Есть специальная льготная программа жилищного кредитования для военнослужащих. Воспользоваться ею могут участники накопительно-ипотечной системы (НИС) в возрасте от 21 года. Государство предоставляет субсидии участникам НИС, которые можно потратить на первоначальный взнос и ежемесячные платежи по ипотеке. Срок кредита – не более 25 лет. Также для военных предусмотрена льготная программа рефинансирования ипотеки.

3. Для семей с материнским капиталом. Сначала нужно выбрать жилье, получить одобрение ипотеки и объекта недвижимости от банка. Затем можно использовать материнский капитал в качестве первоначального взноса на ипотеку или воспользоваться им позже, не в день сделки. В этом случае сумма кредита увеличится на сумму материнского капитала. Можно использовать материнский капитал и для частичного досрочного погашения текущей задолженности по ипотеке.

4. Кредиты для бизнеса. Выдаются индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам для целей бизнеса: модернизации производства, закупки оборудования или сырья, покрытия кассового разрыва, выплаты зарплат

сотрудникам. ПАО «ВТБ» предлагает большой выбор кредитных программ для бизнеса, в том числе льготных.

Программы различаются в зависимости от политики банка, целевого назначения и вида кредитования по предлагаемой сумме, сроку, процентной ставке и другим условиям.

Коммерческие банки, действуя в соответствии с денежно-кредитной политикой государства, регулируют движение денежных потоков, влияя на скорость их оборота, эмиссию, общую массу, включая количество наличных денег, находящихся в обращении. Банк как специфическое предприятие производит продукт, существенно отличающийся от продукта сферы материального производства, он производит не просто товар, а товар особого рода в виде денег и платежных средств.

Основная цель коммерческих банков – это оперативное получение их учредителями и клиентами широкого спектра банковских услуг (включая получение кредитов), решение учредителями с помощью собственного банка своих групповых или индивидуальных проблем. Характерная особенность коммерческих банков, отличающая их от государственных банков и кредитных кооперативов, заключается в том, что основной целью их деятельности является получение прибыли (в этом состоит их коммерческий интерес в системе рыночных отношений).

Коммерческие банки классифицируются по ряду признаков. В зависимости от формы собственности они подразделяются на частные и государственные. По форме организации среди частных банков преобладают акционерные в виде обществ открытого или закрытого типов.

Акции банков, созданных в виде акционерных обществ открытого типа, распространяются путем свободной продажи юридическим и физическим лицам. Акционерными обществами закрытого типа, а также паевыми банками в виде обществ с ограниченной ответственностью являются преимущественно коммерческие банки в первые годы их существования. Акции банков в виде акционерных обществ закрытого типа выкупаются, как правило, их

учредителями. Более гибкой структурой являются банки в виде обществ с ограниченной ответственностью. Количество их пайщиков может пополняться с соответствующей регистрацией в Центральном банке.

Коммерческие банки в зависимости от круга выполняемых операций бывают универсальными и специализированными. Все коммерческие банки стремятся быть универсальными, хотя далеко не все они выполняют весь спектр банковских операций.

В зависимости от территории деятельности коммерческие банки подразделяются на международные, республиканские и региональные. Международные банки создаются с участием иностранного капитала и могут иметь филиалы в других странах. Большинство же коммерческих банков являются региональными. Они обслуживают клиентов определенной области, города, района или же региона. В зависимости от организационной структуры, наряду с многофилиальными банками, существуют бесфилиальные банки. Многие из них работают успешно, хотя конкурировать им с большими банками все трудней.

Первым и основополагающим принципом деятельности коммерческого банка является работа в пределах реально имеющихся ресурсов. Это означает, что коммерческий банк должен обеспечивать не только количественное соответствие между своими ресурсами и кредитными вложениями, но и добиваться соответствия характера банковских активов специфике мобилизованных им ресурсов. В основном это относится к срокам тех и других. Например, если банк привлекает средства в основном на короткие сроки (краткосрочные вклады или вклады до востребования), а вкладывает их главным образом в долгосрочные ссуды, то под угрозой оказывается его способность расплачиваться по своим обязательствам (то есть его ликвидность).

Вторым важнейшим принципом, на котором базируется деятельность коммерческих банков, является полная экономическая самостоятельность, подразумевающая и экономическую ответственность банка за результаты своей

деятельности. Экономическая самостоятельность предполагает свободу распоряжения собственными средствами банка и привлеченными ресурсами, свободный выбор клиентов и вкладчиков и распоряжение доходами, остающимися после уплаты всех налогов.

Третий принцип заключается в том, что взаимоотношения коммерческого банка со своими клиентами строятся как обычные рыночные отношения. Предоставляя ссуды, коммерческий банк исходит, прежде всего, из рыночных критериев прибыльности, риска и ликвидности. Ориентация на – общегосударственные интересы не совместима с коммерческим характером работы банка и неизбежно обернется для него кризисом ликвидности.

Четвертый принцип работы коммерческого банка заключается в том, что регулирование его деятельности может осуществляться только косвенными (а не административными) методами. Государство определяет только – правила игры для коммерческих банков, но не может давать им приказов. Банки сегодня – основная составная часть кредитно-финансовой системы любой страны. Кредитные системы развитых стран имеют различную структуру, но характерно то, что есть и общие черты: во всех развитых странах существуют двухступенчатые банковские системы – Центральный и коммерческие банки. Что касается коммерческих банков, то они занимают господствующее положение на рынке ссудных капиталов. Масштабы их деятельности в экономике развитой страны поистине огромны.

Кредитование – это процесс предоставления кредитором денежных либо материальных ресурсов заемщику во временное пользование на условиях возвратности, платности и срочности. В зависимости от вида ссужаемых ресурсов, состава участников сделки, целей кредита, направлений использования и источников возврата можно выделить следующие виды кредитования:

1. Коммерческое кредитование. Осуществляется одним предприятием в отношении другого в форме аванса, предварительной оплаты, отсрочки и

рассрочки платежа за товар, работу или услугу с оформлением векселя или договора.

2. Бюджетное кредитование. Это понятие характеризует процесс предоставления бюджетных средств бюджету бюджетной системы, внебюджетному фонду, юридическому лицу, в том числе иностранному, а также правительству другого государства. Выступая особой формой бюджетного финансирования, бюджетное кредитование не отражает расходы бюджета в соответствии с бюджетной классификацией, а относится на уменьшение источников финансирования дефицитов бюджетов. В отличие от прочих видов кредитования его целью является не получение кредитором прибыли, а оказание стимулирующего воздействия на субъекты экономики. К основным его видам относятся бюджетные кредиты юридическим лицам; кредиты бюджетам бюджетной системы РФ и внебюджетным фондам (например, на пополнение остатков средств на едином счете бюджета); государственный финансовый кредит и государственный экспортный кредит.

3. Банковское кредитование. Представляет собой процесс предоставления денежных средств населению и юридическим лицам на потребительские цели или с целью поддержания и расширения производства. Основными видами банковских кредитов для физических лиц являются потребительские кредиты, ипотечные кредиты и автокредиты. Может осуществляться в виде разового кредита, овердрафта, кредитной линии, вексельного кредита, коммерческой ипотеки, инвестиционного кредита. Если последний предоставляется заемщику несколькими банками, говорят о синдицированном кредите. Специфическими видами кредитования юридических лиц в банках являются лизинг, факторинг и форфейтинг. Также кредит может предоставляться одним банком другому на рынке МБК – в таком случае он называется межбанковским.

4. Кредитование Центральным Банком коммерческих банков осуществляется с целью пополнения их ресурсной базы. Сюда относятся кредиты овернайт, внутрисдневные кредиты, аукционные кредиты, субординированные кредиты и т.д.

5. Кредитование не банковскими финансовыми посредниками физических и юридических лиц по аналогии с банковским осуществляется на потребительские или производственные цели. В качестве кредитора здесь выступают микрофинансовые и микрокредитные компании, кредитные кооперативы, ломбарды, лизинговые, факторинговые и форфейтинговые компании и иные финансовые посредники, имеющие право кредитовать население в той или иной стране. В зависимости от типа кредитора такие кредиты могут быть выданы в форме займов, договора лизинга, факторинга или форфейтинга и так далее.

6. Международное кредитование представляет собой вид кредитования, при котором один из участников сделки (кредитор либо заемщик) является субъектом иностранного государства. Видами международных кредитов являются международные коммерческие кредиты, международные банковские кредиты, межгосударственные (правительственные) кредиты, кредиты международных и валютно-финансовых организаций (МВФ и т.д.).

1.2 Факторы, влияющие на условия кредитования

Факторы, влияющие на формирование социальных рисков потребительского кредитования. Потребительское кредитование опережает ипотеку и автокредитование, являясь наиболее востребованным видом, причём преобладают кредиты наличными. Их в период за 2018 - 2019 гг. было выдано на более чем 3 трлн руб., а число таких займов достигло 24,7 млн шт.

Быстрыми темпами растёт число молодых заёмщиков. По данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ), молодежь в возрасте до 25 лет стала брать деньги в долг гораздо чаще, чем граждане других возрастов. Это молодые люди, как отмечалось выше, только вступающие во взрослую жизнь и обладающие, с одной стороны, завышенными потребностями на немедленное потребление и отсутствием опыта (жизненного, взаимодействия с кредитными организациями, обращения с деньгами и проч.), а стало быть, и

сниженной критичностью восприятия, преподносимой им информации – с другой стороны.

Рассматриваемый социальный фактор (отсутствие опыта и, как следствие, отсутствие критичности в оценке возможных последствий от принимаемого решения), помноженный на специфические социально-психологические особенности, а также уровень образования и воспитания, подводит к неутешительному выводу: в большинстве случаев молодые люди не могут реально оценить, как изменится их жизнь после взятия кредита. В силу большой потребительской активности молодые люди не видят другого выхода, кроме как взять кредит, который им навязывают через СМИ и СМК.

Согласно данным, представленным Объединенным Кредитным Бюро, клиенты от 25 до 30 лет не только являются самыми заядлыми заёмщиками, но и хуже всего выплачивают взятые кредиты, треть из них задерживала платежи. Причем среди молодых людей, которые брали кредит в микрофинансовой организации (МФО), просрочки допустили 55 %.

Фактором, тесно связанным с предыдущим, становится низкая финансовая грамотность. Люди, уже взявшие кредит, считают, что он облегчает жизнь и делает её лучше. Иными словами, они находятся в состоянии эйфории от временного удовлетворения потребности, не задумываясь о дальнейшем (времени, когда будет нужно выплачивать кредит).

Был проведен опрос населения, ответы на вопрос о том, облегчают ли кредиты людям жизнь или усложняют её, представлены в таблице 1.1.

Итак, из ответов, показанных в таблице 1.1, распределённых в зависимости от уровня дохода семьи респондента, прослеживается чёткая закономерность: чем ниже уровень жизни семьи, тем реальнее оценка потребительских кредитов. Только 14 % опрошенных считают, что кредит является нормальной практикой, когда как 74 % процента готовы прибегнуть к кредиту в случае острой необходимости. Возникает только вопрос: что понимается респондентами под острой необходимостью: покупка смартфона последней модели или действительно критический случай?

Таблица 1.1

Опрос населения о роли кредита в их жизни

	Население в целом	Те, у кого денег не хватает на питание	Те, у кого денег не хватает на одежду	Те, у кого денег не хватает на крупную бытовую технику	Те, у кого денег не хватает на автомобиль	Те, у кого денег хватает на автомобиль
Облегчают жизнь, делают ее лучше	16	13	10	16	23	22
Усложняют жизнь	67	73	73	5	58	63
Затрудняюсь ответить	17	14	17	19	18	15

Интересно, что отношение к кредиту зависит от наличествующей практики обращения в кредитные организации. Та доля опрошенных, что уже имела опыт обращения к кредитам, и, можно предположить, успешно с ними справилась, считает их нормальной практикой (см. рис. 1.1).

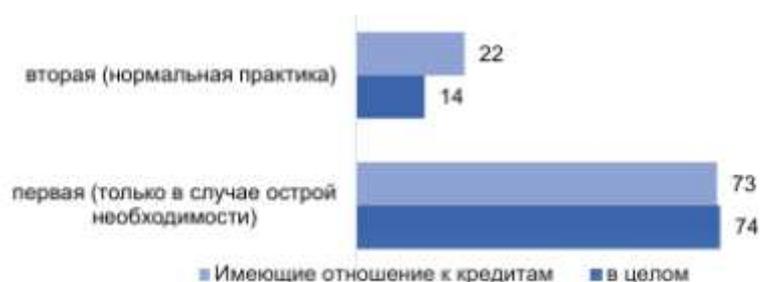


Рис. 1.1 - Распределение ответов респондентов на вопрос «Считаете ли Вы кредиты нормальной практикой?»

В вопросе о допустимости невозврата средств после взятия кредита большее число людей в возрасте от 18 до 30 лет считает это возможным, что указывает на их неосведомленность, низкую финансовую грамотность и отсутствие опыта в кредитной сфере, тогда как люди, имеющие кредит, в 80 % случаев говорят, что невозврат кредита невозможен.

В июле 2019 г. Фондом «Общественное мнение» (ФОМ) был проведён опрос граждан РФ от 18 лет и старше в 55 субъектах РФ. В 105 населенных пунктах было опрошено 2020 респондентов. Погрешность не превышает 3,3 %. Цель проекта – оценка финансовой возможности по выплате кредитов семей России. Его результаты подтвердили очевидный факт: для определенных групп населения выплата кредитов в любой момент может стать проблемой.

На рисунке 1.2 представлены наиболее популярные у россиян виды кредитов, среди которых, как и отмечалось выше, на лидирующие позиции выходит потребительский кредит.

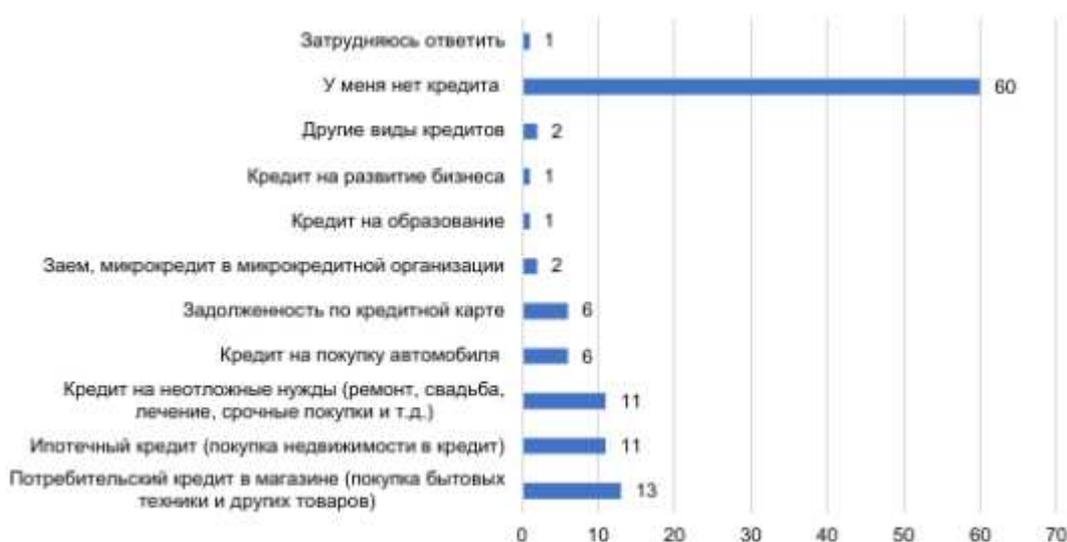


Рис. 1.2 - Какие кредиты выплачивают россияне

В долгосрочной перспективе значительное превышение темпов роста кредитования над темпами роста доходов населения может привести к накоплению долгов у граждан, однако Банк России следит за ситуацией на рынке потребительского кредитования и принимает меры к его постепенному снижению.

На рисунке 1.3 представлены факторы, которые оказывают влияние на кредитную политику банка.

Приоритеты индивидуальных политик коммерческих банков отражают кредитную политику банка. В зависимости от макроэкономических и микроэкономических факторов, применяемых в кредитных политиках, она может быть разделена на несколько категорий.

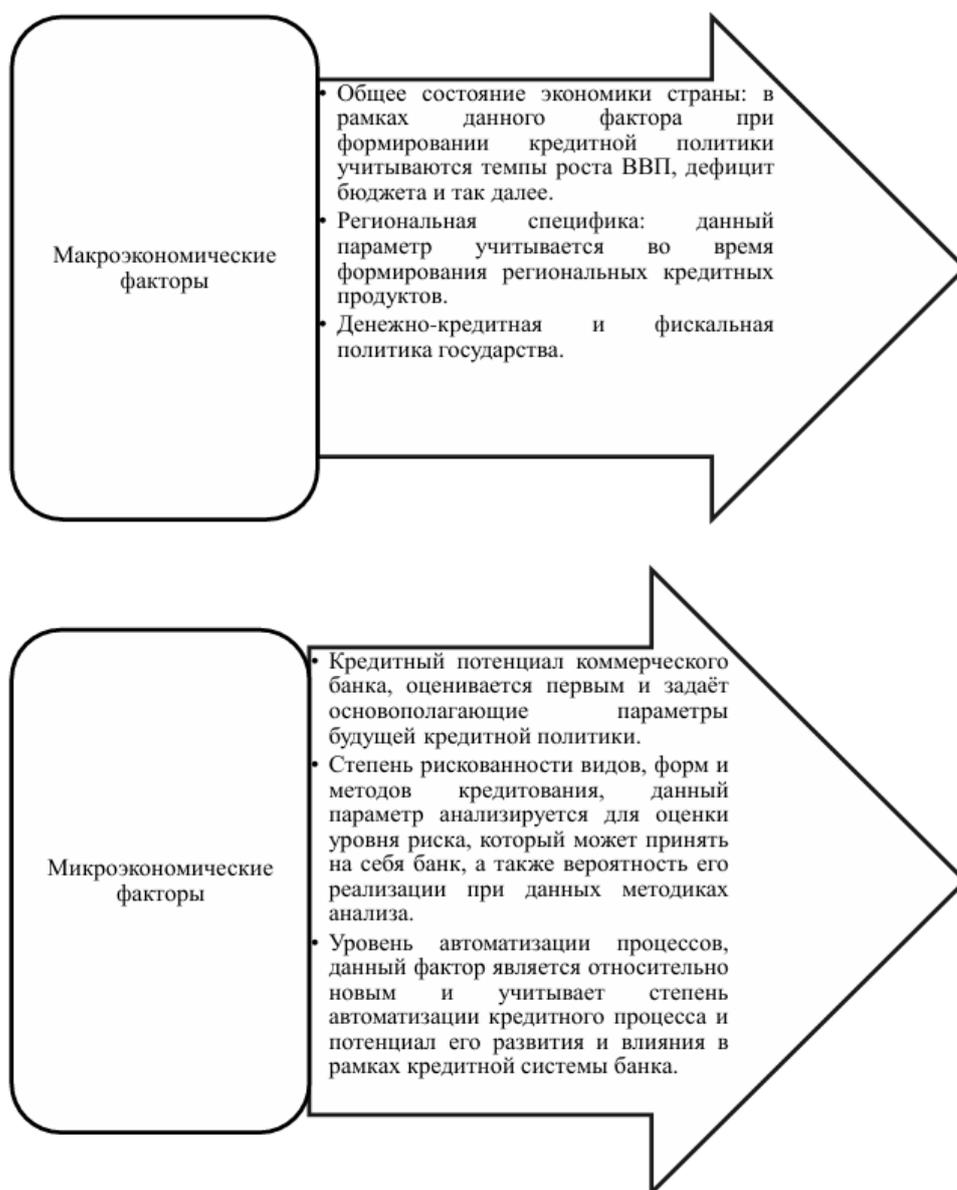


Рис. 1.3 - Факторы оказывающие влияние на кредитную политику банков

На рисунке 1.4 представлена классификация типов кредитных политик коммерческих банков. Разделение происходит по 8 основным направлениям:

география, тип рынка, степень рискованности, субъект кредитных отношений, сроки кредитования, отрасль направленности кредитоспособности земщика.

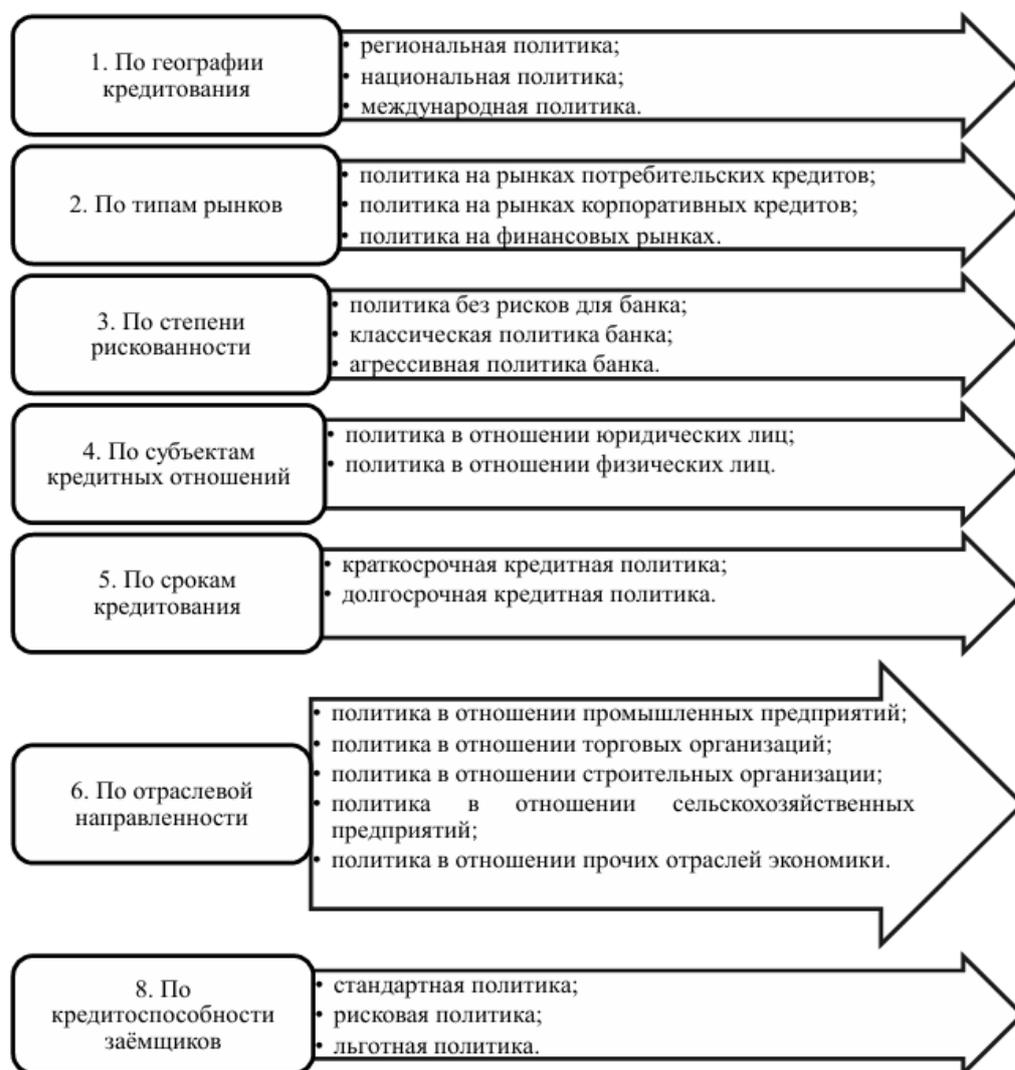


Рис. 1.4 - Классификация типов кредитных политик коммерческих банков

Влияние макроэкономических и регулятивных факторов на условия кредитования (2020 – 2025 гг.).

В период 2020 – 2025 гг. условия кредитования в мировой и российской экономике подверглись существенным изменениям под воздействием макроэкономических шоков и регулятивных мер. Пандемия COVID-19, геополитические конфликты, ужесточение денежно-кредитной политики и санкционное давление сформировали сложную среду для банковского сектора.

Ключевые факторы, повлиявшие на стоимость, доступность и структуру кредитования, а также их последствия для экономических агентов.

Макроэкономические факторы, влияющие на кредитование.

Пандемия COVID-19 (2020 – 2021 гг.). Кризис, вызванный пандемией, привел к резкому снижению деловой активности, росту безработицы и падению доходов населения.

В ответ центральный банк перешел к смягчению денежно-кредитной политики:

- снижение ключевых ставок (с 6,25% до 4,25% в 2020 г.) удешевило ресурсную базу банков, что способствовало снижению процентных ставок по кредитам;

- программы льготного кредитования (например, кредитные каникулы, субсидированные ставки для МСП) повысили доступность заемных средств, но увеличили риски для финансовой стабильности;

Как итог можно отметить краткосрочное расширение кредитования на фоне роста долговой нагрузки заемщиков.

Инфляционный шок и ужесточение денежно-кредитной политики (2021 – 2023 гг.).

Рост инфляции (до 13,7% в 2022 г.) вынудил ЦБ РФ перейти к политике дорогих денег:

- повышение ключевой ставки (до 20% в 2022 г., затем постепенное снижение до 16% в 2024 г.) привело к удорожанию кредитов;

- сужение денежного предложения сократило ликвидность банков, увеличив стоимость фондирования.

Как итог: снижение спроса на кредиты, особенно в потребительском сегменте, и рост просроченной задолженности.

Геополитические риски и санкционное давление (2022 – 2025 гг.). Введение санкций против РФ (ограничения на SWIFT, отток иностранного капитала) оказало комплексное влияние:

- дефицит долгосрочного фондирования: ограничение доступа к международным рынкам капитала повысило зависимость банков от средств ЦБ РФ;

- ухудшение качества активов: санкции против крупных заемщиков (корпоративный сектор) увеличили кредитные риски;

- рост валютных рисков: девальвация рубля в 2022 г. осложнила обслуживание валютных кредитов.

Итог: ужесточение условий кредитования для бизнеса, рост ставок по ипотеке и корпоративным займам.

Микроэкономические факторы, влияющие на кредитование.

В 2020 году на развитие ипотечного кредитования в России влияли такие микроэкономические факторы, как высокая процентная ставка, сложности оформления, высокий удельный вес невозврата кредитов, большая величина первоначального взноса. В 2024 и 2025 годах на количество отказов в кредитах, помимо стандартных причин (кредитной истории и платёжеспособности заёмщика), влияют ограничения ЦБ, направленные на снижение закредитованности. В частности, людям с долговой нагрузкой выше 50% сложнее получить кредит из-за высоких рисков невыплаты долга. Также из-за высокой ключевой ставки растут ставки по кредитам, и у заёмщика повышается долговая нагрузка, так как увеличивается ежемесячный платёж по займу.

Меры надзорных органов. ЦБ РФ и другие регуляторы ужесточили требования к банкам для снижения системных рисков:

1. Повышение нормативов резервирования (например, по необеспеченным потребительским кредитам) увеличило стоимость рискованных займов.

2. Введение макропруденциальных лимитов (ПДН/ПСК, ограничения на ипотеку с низким первоначальным взносом) снизило объемы рискованного кредитования.

В итоге получаем сокращение высокорисковых кредитных продуктов (например, кредитных карт с лимитом выше доходов заемщика).

Государственные программы поддержки. Для смягчения последствий кризисов власти внедряли целевые программы:

1. Субсидированная ипотека (льготные ставки 6 – 8%) поддержала спрос на жилье, но увеличила перекосы на рынке.

2. Кредитные гарантии для МСП снизили риски банков, но привели к росту госдолга.

Итог: сегментированное влияние – доступность кредитов выросла в приоритетных отраслях, но ухудшилась в остальных.

В 2020 – 2025 гг. условия кредитования формировались под влиянием противоречивых факторов:

- смягчение политики в 2020 – 2021 гг. привело к росту кредитной активности, но на фоне накопления рисков;

- инфляция и санкции в 2022 – 2023 гг. спровоцировали удорожание заемных средств и снижение доступности кредитов;

- регулятивные меры стабилизировали финансовый сектор, но ограничили кредитную экспансию.

Перспективы кредитного рынка зависят от динамики инфляции, геополитической стабильности и адаптации регуляторной политики к новым вызовам. В среднесрочной перспективе вероятно сохранение высоких ставок при усилении селективности кредитования.

1.3 Опыт совершенствования кредитной политики банков

Кредитные операции приносят банковским учреждениям значительную часть прибыли, причем они связаны с кредитным риском и риском потери ликвидности и платежеспособности, а в конечном итоге - с риском банкротства. Снизить кредитный риск банка помогает грамотно разработанная кредитная политика, поэтому совершенствование кредитной политики коммерческого банка является одной из актуальных проблем банковской деятельности.

Рассматривая подходы отечественных и зарубежных ученых к определению сущности понятия «кредитная политика банка», стоит отметить разнонаправленность подходов. Анализ существующих подходов к определению сущности исследуемого понятия позволяет выделить два концептуальных подхода: макроэкономический и микроэкономический.

Кредитная политика в широком смысле – составная часть банковской политики, которая определяет цели деятельности банка на кредитном рынке и стратегии их достижения. В рамках микроэкономического подхода, который является более релевантным, что связано с непосредственной направленностью на деятельность банка, под термином «кредитная политика банка» следует понимать структурно-функциональную целостность взаимосвязанных между собой элементов (задач, принципов, целей, технологии), взаимодействие которых позволяет определить наиболее эффективные стратегии деятельности банка на кредитном рынке.

Таким образом, кредитная политика банка должна охватывать важнейшие элементы и принципы организации кредитной работы в банке, определять приоритетные направления кредитования, а также перечень кредитов, которые не должны входить в кредитный портфель. Сегодня кредитная политика любого банка – это часть философии банковского бизнеса, которая определяет внутрибанковскую процедуру выдачи кредита, документооборот, мониторинг по кредитному портфелю, работу с проблемными кредитами, установления процентных ставок по кредиту. Главная цель кредитной политики любого банка – достичь коммерческого роста путем укрепления и повышения надежности качества кредитного портфеля банка.

Одним из путей совершенствования кредитной политики коммерческого банка является ориентация ее на клиента, при сохранении безопасного для банка уровня кредитного риска.

ПАО «Сбербанк» как системообразующий участник российского банковского сектора реализует комплексную программу модернизации кредитной политики, основанную на цифровой трансформации и внедрении

инновационных технологий. Анализ практических решений банка позволяет выделить несколько ключевых направлений развития.

Особое внимание заслуживает система мгновенного кредитования через мобильное приложение. Разработанный банком алгоритм «Кредит за 5 минут» использует современные технологии big data для анализа более 100 параметров, включая кредитную историю, данные о доходах и поведенческие факторы. Внедрение данной системы позволило сократить время рассмотрения заявки с нескольких часов до 1 – 2 минут, при этом процент одобрения увеличился на 25% благодаря более точной оценке заемщиков.

Значительные изменения коснулись ипотечного кредитования. Сбербанк первым в России внедрил систему автоматического одобрения ипотечных заявок, интегрировав свои сервисы с государственными реестрами. Применение технологий компьютерного зрения для распознавания документов и искусственного интеллекта для оценки платежеспособности сократило сроки оформления ипотеки до 1 дня. В 2023 году доля Сбербанка на рынке ипотечного кредитования достигла 42%, что во многом обусловлено технологическими преимуществами.

Особенностью кредитной политики Сбербанка стало развитие экосистемных продуктов. Система динамического лимитирования по кредитным картам анализирует не только финансовое поведение клиента, но и его активность в экосистеме (использование сервисов СберЗдоровье, СберМаркет и др.). Такой подход позволил увеличить средний кредитный лимит на 35% при одновременном снижении уровня просрочки на 18%.

В свою очередь другие банки не отстают в проводимой работе с кредитной политикой. Так, например, Совкомбанк демонстрирует уникальный подход к модернизации кредитной политики, ориентированный на массовый сегмент заемщиков. Основой стратегии стало создание высокотехнологичных продуктов с упрощенными требованиями к заемщикам.

Ключевым достижением стало внедрение системы скоринга на основе альтернативных данных. Банк разработал собственную методику оценки

кредитоспособности, учитывающую не только традиционные параметры, но и данные о покупках в магазинах-партнерах, активность в социальных сетях и даже геолокационные данные. Эта инновация позволила увеличить долю одобренных заявок на 40% по сравнению с традиционными методами оценки.

Особого внимания заслуживает программа кредитования малого бизнеса. Совкомбанк внедрил автоматизированную систему анализа оборотов по счетам предпринимателей, что позволило сократить срок рассмотрения заявки до 15 минут. Использование технологии блокчейн для верификации документов повысило надежность процесса и снизило уровень мошенничества на 30%.

Уникальной разработкой банка стала система адаптивного кредитования, которая автоматически корректирует условия кредита в зависимости от поведения заемщика. Клиенты, своевременно вносящие платежи, получают возможность увеличить лимит или снизить процентную ставку без дополнительных заявок. Эта система способствовала росту лояльности клиентов и снижению просроченной задолженности на 22%.

Оба банка демонстрируют различные, но одинаково эффективные подходы к модернизации кредитной политики. Если Сбербанк делает акцент на интеграции кредитных продуктов в цифровую экосистему, то Совкомбанк ориентирован на использование альтернативных данных и максимальное упрощение процедур кредитования.

Так же хотелось бы выделить и проанализировать практические решения банка «ВТБ», направленных на развитие и совершенствование собственной кредитной политики. В современных условиях цифровой трансформации банковского сектора ПАО «ВТБ» последовательно реализует комплекс мер по совершенствованию кредитной политики, направленных на повышение эффективности процессов кредитования, снижение рисков и улучшение качества обслуживания клиентов. Анализ практических решений банка позволяет выделить ключевые направления преобразований. Одним из наиболее значимых достижений стало внедрение автоматизированной системы ипотечного кредитования с интеграцией государственных программ

поддержки. Традиционно процесс оформления ипотеки отличался высокой трудоемкостью и длительными сроками рассмотрения заявок. Реализованные ВТБ технологические решения, включая цифровую платформу для подачи заявок, интеграцию с Единой биометрической системой и ЕГРН, а также применение автоматизированных скоринговых моделей, позволили сократить срок принятия кредитного решения с 2 – 3 дней до 5 – 15 минут. Особое значение имеет участие банка в государственных программах, таких как льготная ипотека для семей с детьми, что способствовало увеличению объема выданных кредитов до 500 млрд рублей в 2023 году.

Важным аспектом совершенствования кредитной политики стало внедрение системы динамического управления кредитными лимитами по карточным продуктам. Отказ от фиксированных лимитов в пользу алгоритмов, автоматически корректирующих доступный кредитный лимит на основе анализа финансового поведения клиента, позволил снизить уровень просроченной задолженности на 15% в период 2022 – 2023 годов. Дополнительным стимулом для клиентов стали программы мотивации, включающие повышенный кэшбэк за своевременное погашение задолженности.

Существенную оптимизацию претерпел процесс рефинансирования кредитов. Разработанная банком автоматизированная система подбора оптимальных условий рефинансирования на основе анализа текущей долговой нагрузки клиента, дополненная функционалом чат-бота для консультационной поддержки, обеспечила рост объема рефинансированных кредитов на 30% в 2023 году. Полный переход на дистанционное обслуживание данного продукта значительно повысил его доступность для клиентов.

В условиях роста мошеннических операций в кредитной сфере ВТБ реализовал комплекс мер по усилению безопасности. Внедрение обязательной биометрической верификации через Единую биометрическую систему в сочетании с использованием искусственного интеллекта для выявления подозрительных транзакций позволило сократить количество успешных

мошеннических операций на 25%. Данные решения не только минимизировали кредитные риски, но и способствовали укреплению доверия клиентов к дистанционным каналам обслуживания.

Особого внимания заслуживает развитие ESG-кредитования корпоративного сектора. В ответ на растущий спрос на «зеленое» финансирование ВТБ разработал специализированные кредитные продукты для проектов в области возобновляемой энергетики и переработки отходов. Партнерство с госкорпорациями, такими как Роснано и Росатом, для софинансирования экологических инициатив позволило довести объем кредитования проектов ВИЭ до 20 млрд рублей в 2023 году.

Реализованные ПАО «ВТБ» преобразования кредитной политики демонстрируют комплексный подход, сочетающий цифровую трансформацию процессов, персонализацию продуктовых предложений, минимизацию рисков и поддержку приоритетных направлений развития экономики. Дальнейшее совершенствование кредитной политики банка может быть связано с расширением использования концепции Open Banking для более точной оценки заемщиков, а также развитием экосистемных продуктов, интегрирующих кредитные услуги со страховыми и инвестиционными решениями. Проведенный анализ подтверждает эффективность выбранной ВТБ стратегии модернизации кредитных процессов, что способствует укреплению конкурентных позиций банка на финансовом рынке.

2 АНАЛИЗ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ПАО «ВТБ»

2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика ПАО «ВТБ»

Банк «ВТБ» – российский универсальный коммерческий банк с государственным участием. Является головной структурой Группы «ВТБ». Финансовый конгломерат. 60,9% обыкновенных акций банка принадлежит государству, остальные 39,1% находятся в свободном обращении; с учётом привилегированных акций под государственным контролем находится 92% акционерного капитала группы. Второй по величине активов банк России и первый по размеру уставного капитала.

Клиентами банка являются 21,3 млн человек (на август 2024 года) и 858 тысяч предприятий малого и среднего бизнеса (по данным 2022 года).

В 2022 году банк включён Банком России в перечень системно значимых кредитных организаций.

ВТБ является вторым в России банком по объёмам розничного бизнеса после Сбербанка.

Основные подразделения на 2020 год:

- корпоративно-инвестиционный бизнес – банковское обслуживание крупных компаний и финансовых институтов; доход от внешних клиентов – 682 миллиарда, активы – 9,3 триллиона рублей;

- кредитный и малый бизнес – банковское обслуживание малого и среднего бизнеса; доход – 148 миллиардов, активы – 2 триллиона рублей. Единственный банк в РФ, который при выводе любой суммы со счёта ИП на свою карту физ. лица не взимает комиссию;

- розничный бизнес – банковские и страховые услуги физическим лицам; доход – 551 миллиардов, активы – 6,05 триллиона рублей;

- казначейство – операции с ценными бумагами, работа на финансовых рынках; доход – 53,5 миллиарда, активы – 3,41 триллиона рублей;

- прочий бизнес – небанковский бизнес, в частности, строительство; доход – 64,1 миллиарда, активы – 324 миллиарда рублей.

Наглядно организационную структуру банка «ВТБ» продемонстрирует схема, приведенная на рисунок 2.1.

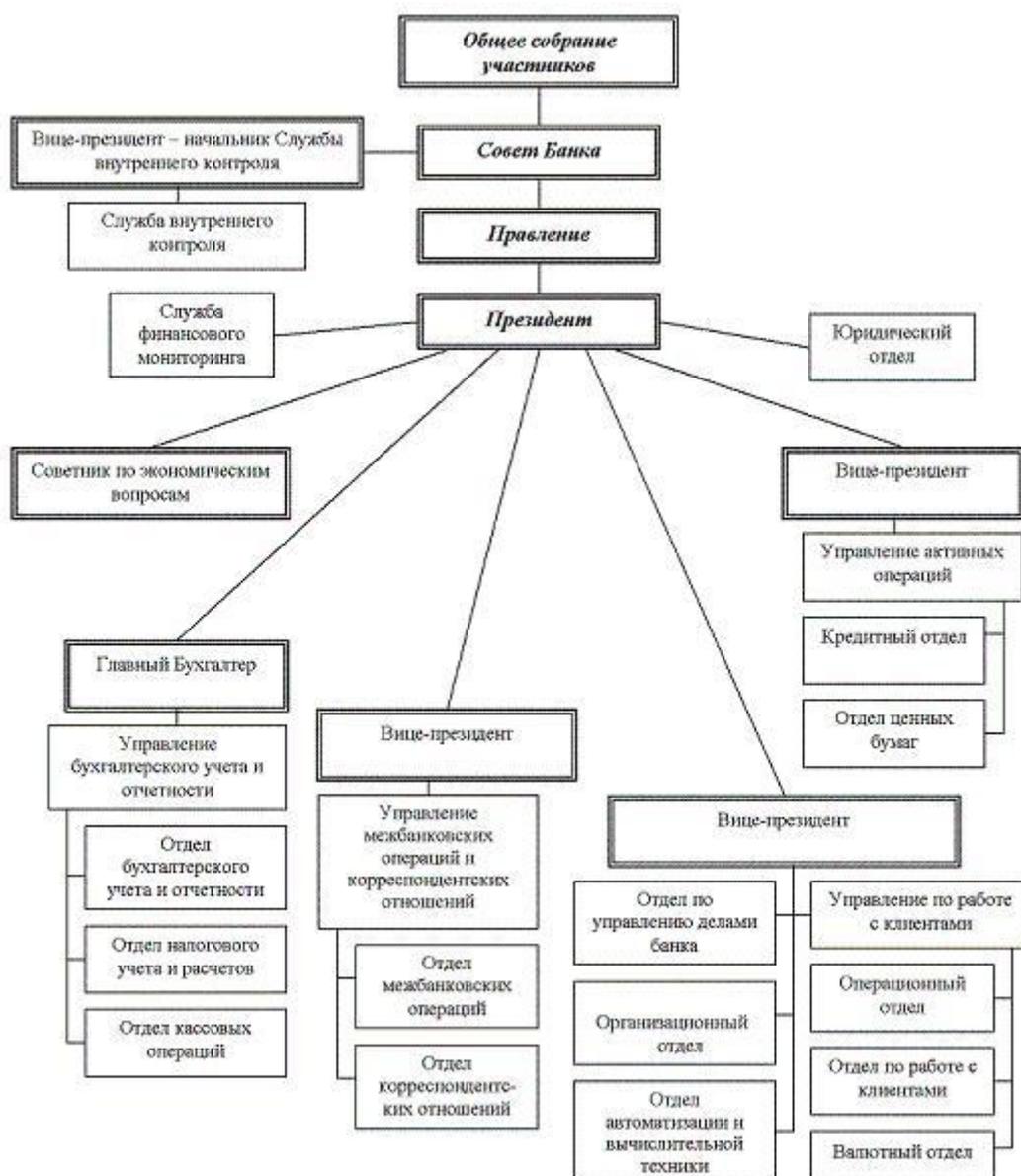


Рис. 2.1 - Организационная структура ПАО «ВТБ»

Высшим органом управления ПАО «ВТБ» является Общее собрание акционеров.

Наблюдательный совет Банка, избираемый акционерами и им подотчетный, обеспечивает стратегическое управление и контроль над деятельностью исполнительных органов Банка – Президента – Председателя Правления и Правления.

При Наблюдательном совете Банка функционирует Комитет по аудиту, который оказывает содействие в эффективном выполнении функций Наблюдательного совета Банка в части контроля за финансово-хозяйственной деятельностью Банка.

Действующий при Наблюдательном совете Комитет по кадрам и вознаграждениям выполняет подготовку рекомендаций по ключевым вопросам назначений и мотивации членов Наблюдательного совета, исполнительных органов и органов контроля.

В целях оптимизации принятия решений Наблюдательным советом по вопросам стратегического развития и повышения уровня корпоративного управления ВТБ, был создан Комитет Наблюдательного совета по стратегии и устойчивому развитию.

Основными задачами Комитета являются определение стратегических целей деятельности и приоритетов в развитии Банка, в том числе в области устойчивого развития, социальной и экологической ответственности, и мониторинг их достижения; поддержка и совершенствование системы корпоративного управления ПАО «ВТБ»; формирование предложений по стратегическому управлению собственным капиталом Банка.

Исполнительные органы – Президент – Председатель Правления и Правление Банка осуществляют текущее руководство Банком и реализуют задачи, поставленные перед ними акционерами и Наблюдательным советом.

Ревизионная комиссия является выборным органом, осуществляющим контроль за финансово-хозяйственной деятельностью Банка.

Основными конкурентами являются «Сбербанк», «Газпромбанк», «Альфа-банк».

Основные финансово-экономические показатели деятельности ПАО «ВТБ» за 2023 – 2024 годы, представлены в приложении 1 и 2.

На их основании можно сделать выводы, что в 2024 году чистая прибыль увеличилась на 27%. Это говорит об относительном снижении расходов на организацию деятельности и улучшении результатов финансово-хозяйственной деятельности.

Увеличение процентных доходов на 68,9% свидетельствует о росте активов и успешной кредитной политике банка.

Увеличение прочих процентных доходов на 24,7% показывает, что банк активно использует альтернативные источники дохода.

Растущие процентные расходы на 115,7% могут указывать на повышенные затраты на привлечение депозитов, что может оказать давление на прибыльность банка.

Платежи в систему страхования вкладов увеличились на 33,0%, это, скорее всего, связано с ростом депозитной базы.

Уменьшение чистых процентных доходов на 36,0% говорит о том, что рост расходов превышает рост доходов, что может свидетельствовать о потенциальных проблемах с рентабельностью.

В целом, банк демонстрирует рост в некоторых областях, но значительное увеличение процентных расходов вызывает опасение относительно его долгосрочной финансовой устойчивости.

2.2 Анализ условий кредитования

Основой создания эффективной системы контроля кредитного риска корпоративных клиентов является объективное и соответствующее оценивание финансового состояния корпоративных клиентов и перспектив их развития, регулярное наблюдение за финансовым состоянием корпоративных клиентов и качеством обслуживания. Демонстрация динамики выявленной при анализе кредитного портфеля ПАО «ВТБ» 2023 – 2024 гг. приведена в таблице 2.1.

Таблица 2.1

Анализ кредитного портфеля ПАО «ВТБ» 2023 – 2024 гг.

Показатели	2023 г. (млрд руб.)	2024 г. (млрд руб.)	Изменение 2023/2024(%)
Кредиты юридическим лицам	14 019,2	15 923,6	+13,58
Кредиты физическим лицам	2 749,8	2 216,4	-19,40
Резервы на возможные потери	22,3	23,9	+7,17

Корпоративный кредитный портфель вырос на 13,6%, демонстрируя стратегический фокус банка на бизнес-сегменте. Розничный портфель сократился на 19,4%, что требует дополнительного анализа причин (изменение стратегии, регуляторные ограничения и т.д.). Рост резервов на 7,2% при сокращении розничного портфеля может свидетельствовать о повышении кредитных рисков в оставшихся кредитах.

Доля просроченной задолженности в кредитном портфеле в течение года имеет тенденцию к незначительному росту, однако за последнее полугодие имеет тенденцию к уменьшению. Доля резервов на возможные потери и отрицательных корректировок в кредитном портфеле в течение года и последнего полугодия имеет тенденцию к уменьшению.

Уровень просроченных ссуд на последнюю дату ниже среднего показателя по российским банкам (около 4 – 5%), в то же время норматив достаточности капитала Н1 довольно низкий и капитала будет недостаточно при возможном увеличении доли просроченных ссуд. Также это может свидетельствовать о возможном сокрытии плохих активов.

Уровень резервирования по ссудам на последнюю дату ниже среднего показателя по российским банкам (около 13 – 14%)., в то же время норматив достаточности капитала Н1 довольно низкий и капитала будет недостаточно при возможном увеличении доли резервирования. Также это может свидетельствовать о возможном сокрытии плохих активов.

Управлять рисками портфеля розничной кредитной продукции постоянно осуществляется мониторинг уровня принятых Банком кредитных рисков по

кредитным продуктам. Разрабатываются и совершенствуются скоринговые модели, применяемые в процессе анализа кредитных продуктов по видам кредитных продуктов. Модель постоянно корректируется и изменяется в соответствии с внешними макроэкономическими факторами, опытом участников ПАО «ВТБ», а также внутренними факторами, полученными при анализе своих данных. В банке развиваются принципы риско-ориентированного ценового образования. Основой создания эффективной системы контроля кредитного риска корпоративных клиентов является объективное и соответствующее оценивание финансового состояния корпоративных клиентов и перспектив их развития, регулярное наблюдение за финансовым состоянием корпоративных клиентов и качеством обслуживания. Результаты анализа доли просроченных кредитов физических лиц представлены на рисунке 2.2.

И с 2020 года показатели стремились к уменьшению, но в 2024 резко поднялись до 3,5.

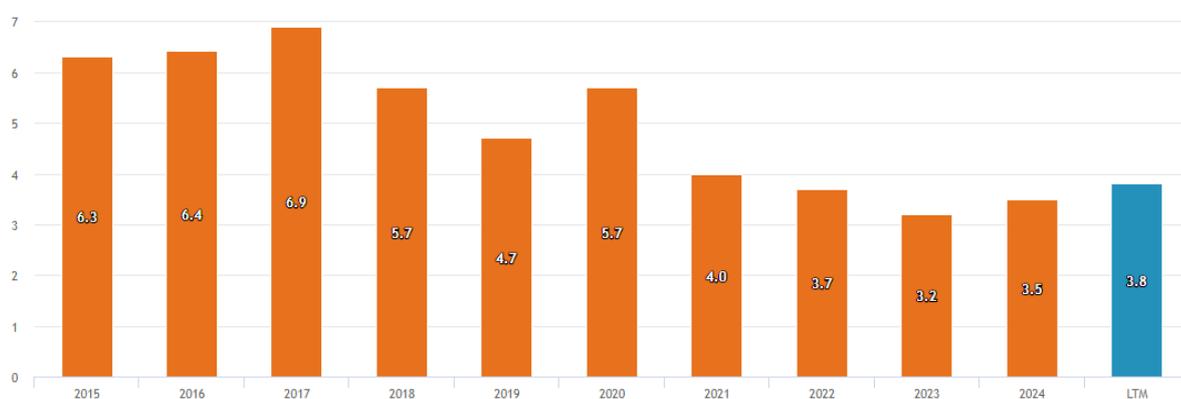


Рис. 2.2 - Просроченные кредиты физ. лиц, %

В таблице 2.2 рассмотрим изменения состава и структуры просроченной ссудной задолженности ПАО «ВТБ» за 2024 год.

Таблица 2.2

Динамика состава и структуры просроченной ссудной задолженности

ПАО «ВТБ» за 2024 год

Категория заемщиков	2023 год	2024 год	Изменение (абс.)	Изменение (%)	Доля в NPL (2024), %
Юридические лица, млрд.руб.	409,9	530,3	+120,4	+29,4	63,6
Финансирование текущей деятельности, млрд.руб	252,7	281,9	+29,2	+11,6	33,8
- Проектное финансирование, млрд.руб	55,4	84,4	+29,0	+52,3	10,1
- Финансовая аренда, млрд.руб	6,4	10,5	+4,1	+64,1	1,3
Физические лица, млрд.руб	255,6	294,8	+39,2	+15,3	35,3
- Ипотечные кредиты, млрд.руб	252,1	293,4	+41,3	+16,4	35,2
- Потребительские кредиты, млрд.руб	3,5	1,4	-2,1	-60,0	0,2
Итого NPL, млрд.руб	665,5	825,1	+159,6	+24,0	100
Доля NPL в портфеле, %	3,2	3,5	+0,3 п.п.	-	-

В 2024 году ПАО «ВТБ» столкнулся с заметным ухудшением качества кредитного портфеля – общий объем просроченной задолженности (NPL) вырос на 24%, достигнув 825,1 млрд рублей против 665,5 млрд рублей годом ранее. Этот рост сопровождался увеличением доли проблемных кредитов в общем портфеле с 3,2% до 3,5%, что свидетельствует о нарастании кредитных рисков.

Основной вклад в ухудшение показателей внесли корпоративные заемщики – их доля в NPL составила 63,6%, а абсолютный прирост просрочки превысил 120 млрд рублей. В то же время розничный сегмент, несмотря на рост ипотечной просрочки на 16%, частично компенсировал негативную динамику за счет сокращения неплатежей по потребительским кредитам на 60%.

Сложившаяся динамика требует от банка усиления контроля за рискованными сегментами кредитования, особенно в корпоративном блоке, а также разработки превентивных мер по работе с проблемной задолженностью в условиях сохраняющейся макроэкономической нестабильности. При анализе

показателей кредитного портфеля, можно увидеть следующие результаты, представленные в таблице 2.3.

Таблицы 2.3

Изменение показателей кредитного портфеля
ПАО «ВТБ» за 2023 – 2024 гг.

Показатель	2023 год	2024 год	Изменение, %
Общий объем кредитов, млрд.руб	19 857,7	22 606,7.	+13,8% (+2 749)
Корпоративный портфель, млрд.руб	13 917,4 .	15 796,6.	+13,5
Розничный портфель, млрд.руб	6 502,6	7 153,2.	+10,0
Просрочка (NPL), млрд.руб	665,5 (3,2%)	825,1 (3,5%)	+24,0% (+159,6 .)
NPL юрлиц, млрд.руб	409,9	530,3	+29,4
NPL физлиц, млрд.руб	255,6	294,8	+15,3
Резервы под обесценение, млрд.руб	175,6	23,9	-86,4
Покрытие NPL резервами, %	26,4	2,9	-23,5 п.п.

Кредитный портфель ПАО «ВТБ» в 2024 году продемонстрировал неоднозначную динамику: при общем росте объема выданных кредитов на 13,8% до 22,6 трлн рублей качество активов существенно ухудшилось. Наиболее тревожным сигналом стал стремительный рост просроченной задолженности (NPL) на 24% до 825 млрд рублей, при этом доля проблемных кредитов в портфеле увеличилась с 3,2% до 3,5%. Особую озабоченность вызывает корпоративный сегмент, где объем NPL вырос почти на 30%, а по проектному финансированию – более чем на 50%. В розничном кредитовании ситуация выглядит несколько лучше, хотя и здесь отмечается увеличение просрочки по ипотеке на 16%.

При этом банк значительно сократил резервы под обесценение – с 175,6 млрд до 23,9 млрд рублей, что привело к резкому снижению покрытия NPL с

26,4% до 2,9%. Такое уменьшение "подушки безопасности" на фоне ухудшения качества кредитного портфеля и сохраняющейся макроэкономической нестабильности требует от банка пересмотра подходов к риск-менеджменту, особенно в корпоративном сегменте, и разработки более консервативной политики резервирования.

Управление кредитными рисками основано на понятии риск-менеджмента и включает в себя следующие главные положения:

- сумма возможных потерь от принятого риска не должна превышать уровня, ожидаемого банком прекращения операций, включая в стрессовые условия;

- размер капитала банка должна обеспечить своевременное исполнение банком обязательств перед кредиторами в краткосрочном и долгосрочном периодах;

- поддержка и усовершенствование внешних индивидуальных кредитных рейтингов, присвоенных международным и местным рейтинговым агентствам, не исключая государственную поддержку.

В своей деятельности Банк стремится избежать концентрации кредитных рисков на партнерах, отрасли и регионах с высоким риском.

Методы оценки кредитных рисков в ПАО «ВТБ» включают в себя:

- определение уровня кредитов клиентов на основании результатов финансового анализа и оценки экспертов;

- оценку вероятных потерь от реализации риска в процессе расчетов и создание резервов для возможных потерь;

- использование моделей рейтинга и автоматизированной процедуры принятия решений;

- проверку данных с помощью автоматизированных систем противодействия мошенничеству в рамках расчёта и формирования резервов для возможных потерь;

- проверку данных с помощью автоматизированных систем;

- рассчитываются экономические капиталы;

- проводится стресс-тест потерь портфеля кредитных рисков.

Ключевой инструмент снижения риска кредитования – система лимитирования. Различные виды кредитных рисков:

- ограничение полномочий принять решения относительно операций, подверженных кредитным рискам;
- ограничение совокупного уровня кредитных рисков;
- ограничение уровня риска в отношении определенного контрагента;
- ограничение лимитов, установленных Банком России.

В целом политика ПАО «ВТБ» по снижению кредитных рисков состоит в том, что: установление индивидуальной группы заемщиков, связанных с одним заемщиком, а также портфельных лимитов по отраслям, странам, продуктам, лимитов по отраслям, странам, продуктам, требования заемщикам о залоге или поручительстве гарантий; внимательный подход в кредитовании «проблемных» секторов.

Таким образом, ПАО «ВТБ» сохраняет статус финансово устойчивого банка с высоким потенциалом развития. Анализ деятельности банка за 2023 – 2024 годы показывает, что ВТБ (ПАО) демонстрирует стабильные показатели без существенных нарушений нормативов. Кредитная организация продолжает реализовывать стратегию роста, ориентированную на привлечение новых клиентов и инвестиции в высоколиквидные активы.

Объём кредитного портфеля ПАО «ВТБ» продолжает устойчивый рост, увеличившись на 13,8% за 2024 год. Структура портфеля сохраняет традиционное распределение: корпоративный сегмент занимает около 70% (15,8 трлн руб. в 2024 г.), тогда как доля розничного кредитования составляет порядка 30% (7,2 трлн руб.).

Финансовое состояние банка остаётся стабильным, хотя сокращение резервов под обесценение с 175,6 млрд руб. до 23,9 млрд руб. требует более консервативного подхода к риск-менеджменту в условиях экономической нестабильности. В целом, ПАО «ВТБ» сохраняет устойчивые позиции на банковском рынке, сочетая агрессивную стратегию роста с приемлемым

уровнем рисков. В следующем разделе выпускной квалификационной работы будут представлены направления совершенствования кредитования ПАО «ВТБ».

2.3 Анализ кредитования физических лиц в ПАО «ВТБ»

Анализ кредитования розничных экономических субъектов для ПАО «ВТБ» – важный ключевой элемент. На его основе можно сделать выводы какие кредиты занимают большую часть и имеют большее влияние на качество портфеля, также отображают спрос населения на определенные виды заемов.

В таблице 2.4 проанализируем динамику кредитного портфеля физических лиц по видам кредитования.

Таблица 2.4

Динамика кредитного портфеля физических лиц ПАО «ВТБ»
за 2023 – 2024 гг. по видам

Вид кредита	2023г. млрд. руб.	2024 г. млрд. руб.	Изменение (абс.) млрд.руб	Изменение (%)
Ипотечные кредиты	3 100,0	3 700,0	+600,0	+19,4%
Потребительские кредиты	720,0	900,0	+180,0	+25,0%
Автокредиты	22,0 (выдача)	35,0 (выдача)	+13,0	+59,1%
Кредитные карты	150,0	190,0	+40,0	+26,7%
Прочие кредиты	60,0	75,0	+15,0	+25,0%
Итого портфель	5 090,0	6 000,0	+910,0	+17,9%

На основе представленных данных в таблице 2.4 наблюдается устойчивый рост кредитного портфеля физических лиц ПАО «ВТБ» в период с 2023 по 2024 год. Совокупный объем портфеля увеличился с

5 090 млрд рублей до 6 000 млрд рублей, что соответствует приросту на 17,9% в абсолютном выражении. Данная динамика превысила среднерыночные показатели роста розничного кредитования в России, составившие 17% в 2023 году, что свидетельствует об усилении конкурентных позиций банка на рынке.

В 2023 году объем ипотечных кредитов составил 3 100 млрд рублей (61% портфеля), а к 2024 году вырос до 3 700 млрд рублей, демонстрируя прирост на 19,4%. Основными драйверами роста стали государственные программы поддержки, благодаря которым около 50% выданных ипотечных кредитов приходилось на льготные продукты.

Потребительское кредитование показало значительную динамику роста - с 720 млрд рублей в 2023 году до 900 млрд рублей в 2024 году (прирост 25%). Особенно заметной стала активность в первом квартале 2023 года, когда объем выдачи потребительских кредитов увеличился на 42% по сравнению с аналогичным периодом 2022 года. Этот рост обусловлен восстановлением потребительской активности после кризисного периода и инфляционными процессами, стимулирующими спрос на заемные средства.

Наиболее впечатляющие темпы продемонстрировал сегмент автокредитования, где объем выдачи увеличился с 22 млрд рублей в 2023 году до 35 млрд рублей в 2024 году (рост на 59,1%). Такой значительный прирост объясняется действием льготных программ кредитования, таких как «Семейный автомобиль», а также общим восстановлением рынка автомобилей после периода дефицита.

Кредитные карты и прочие кредитные продукты также показали устойчивый рост на уровне 26,7% и 25% соответственно. Расширение линейки кобрендинговых продуктов и увеличение кредитных лимитов способствовали притоку новых клиентов в данном сегменте.

ПАО «ВТБ» демонстрирует более высокие темпы роста по сравнению со среднерыночными, что свидетельствует об эффективной кредитной политике банка и успешной реализации стратегии развития розничного бизнеса. Сохранение доли ипотеки на уровне 60-62% при общем росте портфеля указывает на сбалансированность кредитной политики, сочетающей развитие как ипотечного, так и потребительского направлений.

Динамика структуры кредитного портфеля ПАО «ВТБ» по срокам погашения кредитов рассмотрена в таблице 2.5.

Таблица 2.5

Динамика состава и структуры кредитного портфеля физических лиц
 ПАО «ВТБ» по срокам погашения за 2023 – 2024 гг.

Срок погашения	2023 г.	Доля 2023, %	2024 г.	Доля 2024, %	Абс. изменение	Темп роста, %	Изменение доли (п.п.)
Краткосрочные (<1 года)	1 020	20,0	1 140	19,0	+120	+11,8	-1,0
Среднесрочные (1-3 года)	1 527	30,0	1 920	32,0	+393	+25,7	+2,0
Долгосрочные (>3 лет)	2543	50,0	2 940	49,0	+397	+15,6	-1,0
Итого	5090	100	6 000	100	+910	+17,9	-

Анализ динамики структуры кредитного портфеля физических лиц ВТБ по срокам погашения за 2023-2024 годы выявил ряд значимых тенденций. Наиболее заметным изменением стал опережающий рост среднесрочных кредитов (1-3 года), объем которых увеличился на 25,7%, что привело к росту их доли в портфеле с 30% до 32%. Этот рост обусловлен активным развитием программ автокредитования и кредитных карт, а также сдвигом предпочтений заемщиков в сторону более длинных сроков по потребительским кредитам. При этом долгосрочные кредиты (свыше 3 лет), сохраняя доминирующую позицию в портфеле (49% в 2024 году), продемонстрировали некоторое снижение доли на 1 процентный пункт, что связано с замедлением роста ипотечного кредитования после исчерпания эффекта государственных программ поддержки и частичным перетоком заемщиков в среднесрочный сегмент.

Одновременно наблюдается сокращение доли краткосрочных кредитов (до 1 года) с 20% до 19%, что отражает общую тенденцию снижения спроса на экспресс-кредиты и ужесточение регулирующих требований со стороны Банка России. Общий объем портфеля за анализируемый период вырос на 17,9% (с 5 090 до 6 000 млрд рублей), при этом структурные изменения свидетельствуют о постепенном смещении в сторону более сбалансированного распределения по срокам. Сокращение доли крайних сроков (как кратко-, так и долгосрочных) на

1 процентный пункт каждый способствует снижению рисков ликвидности и процентного риска, формируя более устойчивую структуру кредитного портфеля.

Полученные данные отражают адаптацию кредитной политики банка к изменяющимся рыночным условиям и регуляторным требованиям, при сохранении стратегического акцента на ипотечном кредитовании как основном драйвере роста. Увеличение доли среднесрочных кредитов при одновременном сокращении крайних сроков погашения свидетельствует о взвешенном подходе к управлению срочной структурой портфеля, направленном на оптимизацию соотношения доходности и рисков. Эти изменения соответствуют общероссийским тенденциям развития розничного кредитного рынка, демонстрируя при этом специфику стратегии ПАО «ВТБ» в сегменте кредитования физических лиц.

Далее таблица 2.6 рассматривает состав и структура просроченной долговой задолженности ПАО «ВТБ».

Таблица 2.6

Динамика состава и структуры просроченной ссудной задолженности (ПСЗ)
ПАО «ВТБ» за 2023–2024 гг.(млрд.руб.)

Показатель	2023 г.	Доля 2023, %	2024 г.	Доля 2024, %	Абс. Изменение	Темп роста, %	Изменение доли (п.п.)
Корпоративные кредиты	120	40,0	110	36,7	-10	-8,3	-3,3
Розничные кредиты	180	60,0	190	63,3	+10	+5,6	+3,3
в том числе:							
Ипотека	45	15,0	50	16,7	+5	+11,1	+1,7
Потребительские кредиты	90	30,0	95	31,7	+5	+5,6	+1,7
Автокредиты	30	10,0	32	10,7	+2	+6,7	+0,7
Кредитные карты	15	5,0	13	4,3	-2	-13,3	-0,7
Итого ПСЗ	300	100	300	100	0	0%	-

Анализ динамики ПСЗ.

Общий объем просроченной задолженности остался неизменным (300 млрд руб.), однако его структура претерпела заметные изменения. Доля розничных кредитов увеличилась с 60% до 63,3% (+3,3 п.п.), в то время как доля корпоративных кредитов сократилась с 40% до 36,7% (-3,3 п.п.). Это свидетельствует о смещении кредитных рисков в сторону физических лиц, несмотря на общий рост портфеля.

В розничном сегменте наибольший прирост ПСЗ продемонстрировали:

Ипотека (+11,1%, +5 млрд руб.) – рост связан с увеличением объема выдачи и удлинением сроков кредитования.

1. Потребительские кредиты (+5,6%, +5 млрд руб.) – следствие роста необеспеченного кредитования.

2. Автокредиты (+6,7%, +2 млрд руб.) – влияние роста продаж с отсрочкой платежа.

Снижение ПСЗ по кредитным картам (-13,3%, -2 млрд руб.) объясняется ужесточением скоринговых моделей и сокращением необеспеченных лимитов.

Корпоративный сегмент показал улучшение качества портфеля (-8,3%), что связано с реструктуризацией проблемных кредитов крупного бизнеса.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ УСЛОВИЙ КРЕДИТОВАНИЯ ПАО «ВТБ»

3.1 Мероприятия для улучшения условий кредитования ПАО «ВТБ»

Совершенствование кредитной политики ПАО «ВТБ» требует внедрения инновационных подходов к оценке заемщиков и разработке новых кредитных продуктов, направленных на снижение рисков и повышение доходности. В рамках данного исследования предложены два ключевых мероприятия: модернизация процедуры скоринга и внедрение программы «Кредит с выгодой». Оба направления взаимосвязаны и направлены на создание более гибкой и эффективной системы кредитования, учитывающей как интересы банка, так и потребности клиентов.

Модернизация процедуры скоринга.

Традиционная система скоринга в ПАО «ВТБ», как и в большинстве российских банков, основывается на анализе стандартных параметров, таких как кредитная история, уровень доходов и наличие залогового обеспечения. Однако в условиях роста конкуренции и увеличения доли просроченной задолженности (NPL) требуется более тонкая и дифференцированная оценка заемщиков. Предлагаемая модернизация процедуры скоринга включает несколько принципиальных изменений, направленных на повышение точности оценки кредитоспособности клиентов.

Во-первых, расширяется перечень учитываемых параметров. Помимо традиционных финансовых показателей, в скоринговую модель включаются поведенческие факторы, такие как активность клиента в цифровых каналах банка, история взаимодействия с другими продуктами ПАО «ВТБ» (например, депозитами, инвестиционными счетами), а также данные о покупках через партнерские программы. Это позволяет более точно оценить не только текущую платежеспособность заемщика, но и его финансовую дисциплину в долгосрочной перспективе. Например, клиенты, регулярно пользующиеся

мобильным приложением банка и участвующие в программах лояльности, демонстрируют более высокий уровень вовлеченности и, как следствие, меньший риск дефолта.

Во-вторых, вводится система динамического лимитирования, которая автоматически корректирует доступный кредитный лимит в зависимости от изменения финансового поведения клиента. Например, заемщик, своевременно погашающий текущие обязательства и увеличивающий объемы сбережений в банке, может получить автоматическое повышение кредитного лимита без дополнительных заявок.

Напротив, клиенты с признаками финансовой нестабильности (например, частые овердрафты или просрочки по другим продуктам) попадают под более строгий мониторинг, а их лимиты могут быть снижены. Такой подход не только снижает кредитные риски, но и повышает лояльность клиентов за счет персонализированного обслуживания.

В-третьих, предлагается сегментация заемщиков на пять категорий: «премиум», «надежные», «стандарт», «пограничные» и «высокий риск». Для каждой категории устанавливаются индивидуальные условия кредитования, включая процентные ставки, лимиты и требования к обеспечению. Например, клиенты категории «премиум» (скоринговый балл выше 850) могут получить кредит по ставке, близкой к ключевой ставке ЦБ, с лимитом до 5 млн рублей, в то время как «пограничные» заемщики (балл 500–599) получают одобрение только при наличии поручителя и с повышенной процентной ставкой. Такая дифференциация позволяет банку минимизировать риски, не отказывая полностью клиентам с неидеальной кредитной историей, но предлагая им менее выгодные условия.

Кроме того, в скоринговую модель включается анализ потенциальной доходности клиента. Заемщики, которые могут быть заинтересованы в дополнительных продуктах банка (например, страховании жизни или инвестиционных услугах), получают преимущества при одобрении кредита. Это создает дополнительные источники дохода для банка и усиливает

перекрестные продажи. Например, клиент, оформивший страховой полис вместе с кредитом, может получить снижение процентной ставки на 0,5–1%.

Цель: Повышение доходности кредитного портфеля за счет дифференцированного ценообразования и гибких условий кредитования, на основе расширенного скоринга, а также снижение доли NPL за счет более точного отбора заемщиков.

Детальная реализация:

1. Сегментация клиентов.

Для расчёта персональной ставки, в зависимости от скорингового балла, проводим сегментирование клиентов. Пример расчёта ставки и условий обслуживания оформим в таблицу 3.1.

Таблица 3.1

Определение условий обслуживания и расчёта персональной ставки

Категория	Скоринговый балл	Ставка (базовая + надбавка)	Лимит	Условия
Премиум	850+	Ключевая ставка + 1-3%	До 5 млн Р	Льготное обслуживание
Надежные	700-849	КС + 4-6%	До 3 млн Р	Стандартные условия
Стандарт	600-699	КС + 7-9%	До 1 млн Р	Ограниченные предложения
Пограничные	500-599	КС + 10-15%	До 300 тыс Р	Требуется поручитель
Высокий риск	<500	Отказ или залоговая программа	-	Только под залог

2. Механизм динамического ценообразования.

Расчитываться индивидуальная ставка будет по принципу сложения ключевой ставки ЦБ, рискованной надбавки и бонуса лояльности.

Рискованная надбавка зависит от скоринга (см. таблицу 3.1).

Лояльный бонус: снижение ставки на 0,5-2% для клиентов с депозитами/инвестициями в ВТБ.

3. Кросс-продажи как инструмент снижения рисков.

Условное одобрение для "пограничных" заемщиков при подключении:

- страхования жизни (+1% к одобрению);
- инвестиционного продукта (например, ИИС);
- пакетного обслуживания (например, «Премиум»).

Актуальность и эффективность.

Для ПАО «ВТБ»:

- позволяет увеличить одобрение без роста рисков за счет точной сегментации;
- снижает долю проблемных кредитов за счет отсева неблагонадежных заемщиков;
- повышает доходность за счет гибкого ценообразования.

Для банка:

- рост маржинальности кредитного бизнеса;
- снижение затрат на резервирование;

Для клиентов:

- более справедливые условия (хорошие заемщики получают льготы);
- возможность улучшить условия за счет лояльности.

4. Риски и их минимизация.

Изменение условий кредитования сопряжено с определёнными рисками.

Способы их минимизации предложены в таблице 3.2.

Таблица 3.2

Минимизация рисков внедрения мероприятий в процедуру кредитования

Риск	Способ минимизации
Рост недовольства клиентов из-за разных ставок	Прозрачная коммуникация условий
Ошибки в скоринге новых сегментов	А/В-тестирование перед массовым внедрением
Увеличение нагрузки на ИТ-системы	Поэтапный rollout

Предложенное мероприятие соответствует современным трендам персонализации банковских услуг и data-driven риск-менеджмента. Его внедрение позволит ВТБ:

- увеличить прибыль за счет дифференцированного ценообразования;
- снизить долю NPL благодаря точной оценке заемщиков;
- укрепить клиентскую лояльность за счет гибких условий.

Рекомендация: Запустить пилот в 3-5 регионах с последующим масштабированием на всю сеть.

Программа «Кредит с выгодой».

В условиях высокой конкуренции на рынке розничного кредитования банки стремятся оптимизировать свои кредитные продукты, чтобы одновременно снижать риски и увеличивать доходность. ПАО «ВТБ» сталкивается с проблемой роста доли просроченной задолженности (NPL), что негативно влияет на финансовые результаты.

Программа «Кредит с выгодой» представляет собой новый кредитный продукт, сочетающий стандартные условия потребительского кредитования с системой мотивации заемщиков к своевременному погашению обязательств. Основная цель программы — снижение уровня просроченной задолженности и увеличение клиентской лояльности за счет предоставления бонусов за финансовую дисциплину.

Методы:

1. Введение стимулирующих условий кредитования.
2. Использование поведенческой экономики для мотивации заемщиков.
3. Финансовый анализ эффективности.

В существующих кредитных продуктах преобладают стандартные нецелевые кредиты без дополнительных стимулов и низкая привязка клиентов к другим банковским продуктам.

Описание предлагаемого мероприятия.

Тип кредита: Нецелевой потребительский кредит.

Лимит: До 1 000 000 руб.

Срок: До 5 лет.

Ставка: 20% годовых.

Однако ключевым отличием является система поощрений, которая позволяет клиентам получать существенные выгоды при соблюдении определенных условий. Во-первых, заемщикам предлагается кэшбэк в размере 5% от суммы переплаты по кредиту при отсутствии просрочек в течение всего срока кредитования. Например, при переплате в 100 тыс. рублей клиент может получить 5 тыс. рублей назад, что создает значительный стимул для соблюдения графика платежей.

Во-вторых, программа предусматривает дополнительные льготы для клиентов, подключивших сопутствующие продукты ПА «ВТБ», такие как страхование жизни или пакетное обслуживание «Премиум». Например, заемщик, оформивший страховой полис (1–2% от суммы кредита), получает снижение процентной ставки на 0,5–1%, а клиенты, подключившие пакет «Премиум» (ежемесячная плата 500 рублей), — повышенный кэшбэк или дополнительные услуги бесплатно. Это не только увеличивает доходность продукта для банка, но и укрепляет долгосрочные отношения с клиентами.

В-третьих, программа включает механизм «условного одобрения» для заемщиков с пограничной кредитоспособностью. Таким клиентам предлагается кредит с ограниченным лимитом (до 300 тыс. рублей) или под поручительство, но при соблюдении условий (например, использование дебетовой карты ВТБ на сумму от 10 тыс. рублей в месяц) они могут улучшить свои условия в будущем. Это позволяет банку расширить клиентскую базу без значительного роста рисков.

Важным аспектом программы является ее психологическая составляющая. Механизм «награды за хорошее поведение» создает у клиентов ощущение контроля над своими финансами и мотивирует их к соблюдению обязательств. Кроме того, иллюзия выгоды (например, кэшбэк 5% при реальной переплате по кредиту в 20–25%) делает продукт более привлекательным по сравнению с традиционными предложениями конкурентов.

Механизм контроля.

Основными методами контроля соблюдения условий программы будут:

- автоматический мониторинг платежей;
- уведомления клиента о выполнении/невыполнении условий;
- возможность восстановления кэшбэка при исправлении просрочки.

Актуальность и эффективность.

1. Снижение рисков: Клиенты мотивированы избегать просрочек.
2. Рост перекрестных продаж: Привязка к другим услугам банка.
3. Удержание клиентов: Кэшбэк и льготы повышают лояльность.

Предложенные изменения в процедуре скоринга и программа "Кредит с выгодой" представляют собой комплексный подход к совершенствованию кредитной политики ПАО «ВТБ». Они направлены на решение ключевых проблем банка: высокого уровня просроченной задолженности, снижения маржинальности кредитных продуктов и оттока клиентов. Внедрение этих мер позволит не только улучшить финансовые показатели банка в краткосрочной перспективе, но и укрепить его конкурентные позиции за счет повышения лояльности клиентов и создания устойчивой системы риск-менеджмента.

3.2 Оценка экономической эффективности

Для оценки экономической эффективности предложенных мероприятий был проведен комплексный анализ потенциального воздействия модернизации процедуры скоринга и внедрения программы «Кредит с выгодой» на ключевые показатели деятельности ПАО «ВТБ». Расчеты основываются на данных финансовой отчетности банка за 2023-2024 годы и прогнозных значениях, учитывающих текущие рыночные тенденции.

1. Экономический эффект от модернизации процедуры скоринга.

Модернизация скоринговой системы предполагает внедрение расширенного набора параметров оценки заемщиков, включая поведенческие факторы и динамическое лимитирование.

Увеличение процента одобрений на 10-12% за счет более точной оценки «пограничных» заемщиков. При среднем объеме розничного кредитования в 5 трлн рублей дополнительный прирост портфеля составит 500-600 млрд рублей. Снижение доли просроченной задолженности (NPL) на 0,8-1,2 процентных пункта. При текущем уровне NPL 3,5% это позволит сократить объем проблемных кредитов на 40-60 млрд рублей. Повышение доходности кредитного портфеля на 2-3% за счет дифференцированного ценообразования. Для портфеля в 5 трлн рублей дополнительный доход составит 100-150 млрд рублей ежегодно. Экономия на резервах под возможные потери при снижении NPL оценивается в 300-400 млрд рублей за 2-3 года.

Дополнительные комиссионные доходы от перекрестных продаж сопутствующих продуктов (страхование, инвестиции) могут достичь 175-200 млрд рублей за аналогичный период. Расчеты представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3

Экономический эффект от модернизации процедуры скоринга

Показатель	Значение	Период	Комментарий
Увеличение одобренных заявок	10-12%	Ежегодно	За счет точной оценки заемщиков.
Снижение доли NPL	0,8-1,2 п.п.	2-3 года	Сокращение проблемных кредитов
Повышение доходности портфеля	2-3%	Ежегодно	Дифференцированное ценообразование
Экономия на резервах	300-400 млрд руб.	2-3 года	Снижение затрат на резервирование
Дополнительные доходы	175-200 млрд руб.	2-3 года	Перекрестные продажи
Общий эффект	475-500 млрд.руб.	2-3 года	Суммарный результат

2. Экономический эффект от программы «Кредит с выгодой».

Программа «Кредит с выгодой» направлена на снижение просроченной задолженности и увеличение лояльности клиентов через систему мотивационных механизмов.

Расчет эффекта включает:

1. Ожидаемый объем выдачи - 50 тысяч кредитов в год со средней суммой 500 тысяч рублей, что составит 25 млрд рублей дополнительных выдач ежегодно.

2. Дополнительный доход от продажи страховых продуктов, оценивается в 675 млн рублей в год (1-2% от суммы кредита), и экономия на резервах за счет снижения NPL на 1,5-2 п.п., составляющая около 450 млн рублей ежегодно.

3. Затраты на кэшбэк (5% от переплаты) составят приблизительно 125 млн рублей в год и чистый годовой доход от программы, оценивающийся в 1 млрд рублей, при сроке окупаемости 3-6 месяцев.

Расчеты представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4

Экономический эффект от программы «Кредит с выгодой»

Показатель	Значение	Период	Комментарий
Объем выдачи	50 тыс. кредитов	Ежегодно	Средняя сумма 500 тыс. руб.
Доход от страхования	675 млн руб.	Ежегодно	Комиссии за страховые продукты
Экономия на резервах	450 млн руб.	Ежегодно	Снижение NPL на 1,5-2 п.п.
Затраты на кэшбэк	125 млн руб.	Ежегодно	5% от переплаты клиентов
Чистый доход	1 млрд руб.	Ежегодно	Срок окупаемости 3-6 мес.

3. Совокупный экономический эффект.

Совместная реализация обоих мероприятий создает синергетический эффект, выражающийся в комплексном улучшении показателей кредитного портфеля. Общий экономический эффект за трехлетний период может достичь 478-503 млрд рублей, включая как прямые финансовые результаты, так и стратегические преимущества в виде улучшения качества портфеля и повышения лояльности клиентов.

Расчеты представлены в таблице 3.5

Таблица 3.5

Совокупный экономический эффект

Показатель	Значение	Период
Эффект от скоринга	475-500 млрд руб.	2-3 года
Эффект от программы	3 млрд руб.	3 года
Общий эффект	478-503 млрд руб.	3 года

Проведенные расчеты свидетельствуют о высокой экономической эффективности предложенных мероприятий по совершенствованию кредитной политики ПАО «ВТБ». Модернизация процедуры скоринга обеспечит значительное улучшение качества кредитного портфеля и увеличение доходности операций, в то время как программа "Кредит с выгодой" позволит оперативно снизить уровень просроченной задолженности и укрепить клиентскую базу. Совокупный эффект от реализации обоих направлений создаст устойчивую основу для развития розничного кредитования банка в условиях высокой конкуренции на финансовом рынке. Полученные результаты подтверждают целесообразность внедрения предложенных мер и их соответствие стратегическим целям развития предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе выполнения выпускной квалификационной работы была достигнута поставленная цель — разработаны мероприятия по улучшению условий кредитования физических лиц в ПАО «ВТБ». Проведенное исследование позволило проанализировать текущее состояние кредитного портфеля банка, выявить ключевые проблемы и предложить эффективные решения для их устранения.

Основные результаты работы включают:

Анализ кредитной политики ПАО «ВТБ», который выявил рост просроченной задолженности (NPL) до 3,5%, снижение маржинальности кредитных продуктов и отток клиентов в конкурирующие банки. Эти проблемы обусловлены недостаточной гибкостью условий кредитования и устаревшими методами оценки заемщиков.

Модернизация процедуры скоринга за счет включения поведенческих факторов, динамического лимитирования и сегментации клиентов, что позволит повысить точность оценки кредитоспособности.

Внедрение программы «Кредит с выгодой», сочетающей стандартные условия с системой мотивации (кэшбэк, пониженные ставки, бонусы за использование сопутствующих продуктов).

Оценка экономической эффективности показала, что предложенные меры способны:

- снизить уровень NPL на 1,5–2 процентных пункта;
- увеличить доходность кредитного портфеля на 2–3%;
- обеспечить дополнительный доход в размере 1 млрд рублей при сроке окупаемости 3–6 месяцев.

Практическая значимость работы заключается в том, что внедрение предложенных мероприятий позволит ПАО «ВТБ»:

- улучшить качество кредитного портфеля;
- повысить лояльность клиентов за счет гибких и прозрачных условий;

-укрепить конкурентные позиции на рынке розничного кредитования.

Для успешной реализации рекомендаций предлагается:

- провести пилотное внедрение в нескольких регионах;
- разработать маркетинговую кампанию для информирования клиентов;
- обеспечить мониторинг эффективности новых продуктов.

В перспективе исследование может быть расширено за счет адаптации предложенной модели для других кредитных продуктов (ипотека, автокредиты) и интеграции с программами лояльности банка.

Таким образом, выполненная работа подтвердила актуальность выбранной темы и продемонстрировала значительный потенциал предложенных мероприятий для совершенствования кредитной политики ПАО «ВТБ». Реализация этих мер будет способствовать устойчивому развитию банка в условиях высокой конкуренции на финансовом рынке.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) : федеральный закон № 51-ФЗ : [принят Гос. Думой 21 октября 1994 г. : в ред. Федерального закона от 08.12.2020 № 427-ФЗ]. – СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: локальная сеть.

2. Российская Федерация. Законы. О несостоятельности (банкротстве) : федеральный закон № 127-ФЗ : [принят Гос. Думой 27 сентября 2002 г. : одобр. Советом Федерации 16 октября 2002 г. : в ред. Федерального закона 30.12.2020 № 542-ФЗ]. – СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: локальная сеть.

3. Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учете : федеральный закон № 402-ФЗ : [принят Гос. Думой 22 ноября 2011 г. : одобр. Советом Федерации 29 ноября 2011 г. : в ред. Федерального закона 26.07.2019 № 247-ФЗ]. – СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: локальная сеть.

4. Российская Федерация. М-во финансов. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) : приказ М-ва финансов Рос. Федерации № 43н : [от 06 июля 1999 г. : в ред. Приказа Минфина РФ от 08.11.2010 г. № 142н]. – СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: локальная сеть.

5. Российская Федерация. М-во финансов. О формах бухгалтерской отчетности организаций : приказ М-ва финансов Рос. Федерации № 66н : [от 02 июля 2010 г. : в ред. Приказа Минфина РФ от 19.04.2019 г. № 61н]. – СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: локальная сеть.

6. «Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)» от 21.12.2013 № 353-ФЗ (ред. от 08.08.2024).

7. «Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 08.08.2024).

8. «Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 08.08.2024).

9. Анализ финансовой устойчивости коммерческого банка: учебное пособие / Е.В. Антипова [и др.]. — Москва: КноРРус, 2023. — 288 с.
10. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин [и др.]. — 11-е изд., перераб. и доп. — Москва: КноРус, 2023. — 826 с.
11. Батракова, Л.Г. Анализ кредитоспособности заемщика: учебное пособие / Л.Г. Батракова. — Москва: Логос, 2022. — 144 с.
12. Белоглазова, Г.Н. Деньги, кредит, банки: учебник / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. — Москва: Юрайт, 2023. — 620 с.
13. Жарковская, Е.П. Банковское дело: учебник / Е.П. Жарковская. — 9-е изд., перераб. и доп. — Москва: Омега-Л, 2023. — 477 с.
14. Иванов, В.В. Анализ финансовой устойчивости банка: практическое руководство / В.В. Иванов. — Москва: Финансы и статистика, 2022. — 208 с.
15. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. — Москва: Проспект, 2023. — 448 с.
16. Коробова, Г.Г. Банковское дело: учебник / Г.Г. Коробова. — Москва: Экономистъ, 2023. — 766 с.
17. Костерина, Т.М. Банковское дело: учебник для академического бакалавриата / Т.М. Костерина. — Люберцы: Юрайт, 2021. — 332 с.
18. Курносова, О.А. Финансовая устойчивость банка: факторы и методы оценки // Финансы и кредит. — 2022. — № 12. — С. 25–38.
19. Ларина, О.И. Банковское дело: учебное пособие / О.И. Ларина. — М.: Юрайт, 2021. — 251 с.
20. Масленников, В.В. Кредитный риск: управление в коммерческом банке / В.В. Масленников. — Москва: Юрайт, 2023. — 280 с.
21. Семенова, М.В. Оценка финансовой устойчивости банка: современные подходы и методы // Банковские услуги. — 2023. — № 3. — С. 18–26.
22. Тавасиев, А.М. Банковское кредитование: теория и практика: учебное пособие / А.М. Тавасиев. — Москва: Дашков и К, 2023. — 704 с.

23. Деньги. Кредит. Банки: Учебник для вузов / Е.Ф. Жуков, Л.М. Максимова, А.В. Печникова и др.; Под. ред. проф. Е.Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ, 2022. – 411 с.

24. Джулакидзе К.Ю. Анализ кредитно-инвестиционного портфеля банка // Банковское дело. – № 3. – 2023. – С.68-73.

25. Ерпылева, Н.Ю. Банковское регулирование и надзор: новеллы российского законодательства [Текст] // Законодательство и экономика (КонсультантПлюс) – 2023. – №3. 81

26. Жуков, Е. Ф. Банки и банковские операции [Текст] / Е.Ф. Жуков. – СПб.: Питер, 2021. – 234с.

27. Заруцкая О.П. Управление рисками – ведущий фактор финансовой устойчивости отечественных банков // Банковское дело. – № 3. – 2021. – С.122-128.

28. Ильченко К.М. Совершенствование системы управления рисками в деятельности региональных банков: дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук (08.00.10) / К.М. Ильченко. – Ставрополь, 2020. – 156 с.

29. Управление деятельностью коммерческого банка / Под.ред. д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. – М.: Юристъ, 2023. – 688 с. 46. Финансы, денежное обращение, кредит. Под ред. Дробозиной Л.А. – М.: Финансы и статистика, 2024. – 244 с

30. Зеленцова, А.В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. — М.: Центр исследования платежных средств и расчетов, 2024. – 112 с. 16. ,

31. Маркарьян, Э. А., Герасименко Г. П. Финансовый анализ. М.: Кнорус, 2022. – 41с

32. Официальный сайт Банка ВТБ. — URL: <https://www.vtb.ru> (дата обращения: 07.04.2025).

33. Банк России : официальный сайт, 2000–2025. – URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 27.04.2025).

Выручка и прочие доходы от прочей нефинансовой деятельности		51,5	35,5	45,1%
Себестоимость и прочие расходы по прочей нефинансовой деятельности		(51,1)	(29,8)	71,5%
Расходы от уценки недвижимости, предназначенной для продажи в ходе обычной деятельности		(0,1)	(0,2)	-50,0%
Обесценение земли, зданий и нематериальных активов, за исключением гудвила, используемых в прочей нефинансовой деятельности	17, 19	(0,4)	–	н.п.
Чистый убыток от выбытия основных средств и нематериальных активов, за исключением гудвила, используемых в прочей нефинансовой деятельности	17, 19	(0,4)	(0,4)	0,0%
Чистая прибыль от изменения справедливой стоимости инвестиционной недвижимости, отраженный по результатам переоценки или выбытия	18	7,0	1,5	366,7%
Выручка за вычетом расходов по прочей нефинансовой деятельности		6,5	6,6	-1,5%
Обесценение гудвила	19	(0,5)	(1,7)	-70,6%
Обесценение земли, зданий и нематериальных активов, за исключением гудвила	17, 19	(22,0)	(6,3)	249,2%
Чистый убыток от выбытия основных средств и нематериальных активов, за исключением гудвила	17, 19	(7,0)	(16,2)	-56,8%
Прочие операционные расходы	8	(73,5)	(43,5)	69,0%
Расходы на содержание персонала и административные расходы	7	(478,8)	(400,3)	19,6%
Непроцентные расходы		(581,8)	(468,0)	24,3%
Прибыль до налогообложения		575,1	518,2	11,0%
Расход по налогу на прибыль	9	(22,5)	(86,0)	-73,8%
Чистая прибыль после налогообложения		552,6	432,2	27,9%
Убыток после налогообложения, полученный от дочерних компаний, приобретенных исключительно для перепродажи		(1,2)	–	н.п.
Чистая прибыль		551,4	432,2	27,6%
Чистая прибыль, приходящаяся на:				
Акционеров материнского банка		535,3	420,6	27,3%
Неконтрольные доли участия		16,1	11,6	38,8%
Прибыль на акцию: базовая и с учетом разводнения (в российских рублях на одну акцию) после консолидации	10	94,0	95,5	-1,6%
Прибыль на акцию: базовая и с учетом разводнения до убытка после налогообложения, полученного от дочерних компаний, приобретенных исключительно для перепродажи (в российских рублях на одну акцию) после консолидации	10	94,2	95,5	-1,4%

	Прим.	2024 г.	2023 г.	Изменение
Процентные доходы, рассчитанные по методу эффективной процентной ставки	3	3 979,4	2 356,2	68,9%
Прочие процентные доходы	3	122,5	98,2	24,7%
Процентные расходы	3	(3 555,1)	(1 648,2)	115,7%
Платежи в рамках системы страхования вкладов	3	(59,6)	(44,8)	33,0%
Чистые процентные доходы	3	487,2	761,4	-36,0%
Создание резерва под кредитные убытки по долговым финансовым активам	11, 15	(23,9)	(175,6)	-86,4%
Чистые процентные доходы после создания резерва под ожидаемые кредитные убытки		463,3	585,8	-20,9%
Чистые комиссионные доходы	4	269,0	217,0	24,0%
Доходы за вычетом расходов / (расходы за вычетом доходов) по операциям с финансовыми инструментами, переоцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток, или через прочий совокупный доход	5	214,2	(45,4)	571,8%
Доходы за вычетом расходов по операциям с иностранной валютой и драгоценными металлами		50,7	132,9	-61,9%
Доходы от досрочного расторжения обязательств и иные доходы за вычетом расходов, отличные от процентных, по операциям с финансовыми инструментами, учитываемыми по амортизированной стоимости		28,3	19,0	48,9%
Доля в прибыли ассоциированных компаний и совместных предприятий		13,7	29,8	-54,0%
Обесценение инвестиций в ассоциированные компании и совместные предприятия		(0,5)	(7,5)	-93,3%
Доходы от выбытия дочерних и ассоциированных компаний и совместных предприятий		64,0	3,0	2 033,3%
Создание резерва под кредитные убытки по прочим финансовым активам и обязательствам кредитного характера	20	(1,5)	(11,9)	-87,4%
Восстановление резерва под судебные иски и прочие обязательства		5,3	0,3	1 666,7%
Выручка и прочие доходы от операционной аренды оборудования		10,9	14,8	-26,4%
Расходы, связанные с оборудованием, сданным в аренду		(13,3)	(7,7)	72,7%
Результат инвестирования активов негосударственных пенсионных фондов	6	88,9	64,0	38,9%
Финансовые расходы страховых компаний и негосударственных пенсионных фондов	6	(81,6)	(67,2)	21,4%
Выручка по страхованию и перестрахованию от деятельности страховых компаний и негосударственных пенсионных фондов	6	156,0	120,8	29,1%
Расходы по страхованию и перестрахованию от деятельности страховых компаний и негосударственных пенсионных фондов	6	(132,3)	(114,8)	15,2%
Превышение справедливой стоимости приобретенных чистых активов над затратами		–	35,4	-100,0%
Прочие операционные доходы		15,3	11,3	35,4%
Прочие непроцентные доходы от финансовой деятельности		418,1	176,8	136,5%

Код территории по ОКАТО	Код кредитной организации (филиала)	
	по ОКПО	регистрационный номер (/порядковый номер)
40298000	00032520	1000

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ
(публикуемая форма)
за 2024 г.

Полное или сокращенное фирменное наименование кредитной организации

Банк ВТБ (ПАО)

Адрес (место нахождения) кредитной организации

191144, г. Санкт-Петербург, Дегтярный переулок, д.11, лит. А

Код формы по ОКУД 0409807
Квартальная (Годовая)
тыс. руб.

Раздел 1. Прибыли и убытки

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснения	Данные за отчетный период, тыс. руб.	Данные за соответствующий период прошлого года, тыс. руб.
1	2	3	4	5
1	Процентные доходы, всего, в том числе:	X	3 793 797 052	2 054 485 001
1.1	от размещения средств в кредитных организациях	X	147 179 593	56 822 903
1.2	от ссуд, предоставленных клиентам, не являющимся кредитными организациями	X	2 958 484 904	1 555 693 753
1.3	от вложений в ценные бумаги	X	688 132 555	441 968 345
2	Процентные расходы, всего, в том числе:	X	3 490 195 323	1 525 464 336
2.1	по привлеченным средствам кредитных организаций	X	610 482 981	275 806 682
2.2	по привлеченным средствам клиентов, не являющихся кредитными организациями	X	2 815 884 997	1 220 186 430
2.3	по выпущенным ценным бумагам	X	63 827 345	29 471 224
3	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа)	X	303 601 729	529 020 665
4	Изменение резерва на возможные потери и оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе:	X	-80 533 725	-114 872 894
4.1	изменение резерва на возможные потери и оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки по начисленным процентным доходам	X	-50 722 937	-43 227 969

5	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) после создания резерва на возможные потери	X	223 068 004	414 147 771
6	Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток	X	170 792 472	-46 663 001
7	Чистые доходы от операций с финансовыми обязательствами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток	X	3 474 058	4 384 117
8	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прочий совокупный доход	X	23 705 503	355 670
9	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, оцениваемыми по амортизированной стоимости	X	18 747 691	3 681 034
10	Чистые доходы от операций с иностранной валютой	X	X	X
11	Чистые доходы от переоценки иностранной валюты	X	X	X
12	Чистые доходы от операций с драгоценными металлами	X	-13 923 594	8 935 858
13	Доходы от участия в капитале других юридических лиц	X	X	X
14	Комиссионные доходы	X	280 065 421	183 896 429
15	Комиссионные расходы	X	69 140 552	36 269 014
16	Изменение резерва на возможные потери и оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки по ценным бумагам, оцениваемым по справедливой стоимости через прочий совокупный доход	X	-104 127	101 378
17	Изменение резерва на возможные потери и оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки по ценным бумагам, оцениваемым по амортизированной стоимости	X	-71 723 921	-532 521
18	Изменение резерва по прочим потерям	X	-77 538 702	-98 537 609
19	Прочие операционные доходы	X	277 070 990	97 974 289
20	Чистые доходы (расходы)	X	1 243 466 401	809 321 719
21	Операционные расходы	X	647 437 089	580 446 882
22	Прибыль (убыток) до налогообложения	X	586 029 312	228 874 837
23	Возмещение (расход) по налогу на прибыль	X	36 971 555	5 482 401
24	Прибыль (убыток) от продолжающейся деятельности	X	559 057 757	223 392 436
25	Прибыль (убыток) от прекращенной деятельности	X	0	0
26	Прибыль (убыток) за отчетный период	X	559 057 757	223 392 436

Раздел 2. Прочий совокупный доход

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснения	Данные за отчетный период, тыс. руб.	Данные за соответствующий период прошлого года, тыс. руб.
1	2	3	4	5
1	Прибыль (убыток) за отчетный период	X	559 057 757	223 392 436
2	Прочий совокупный доход (убыток)	X	X	X
3	Статьи, которые не переклассифицируются в прибыль или убыток, всего, в том числе:	X	18 390 550	-2 951 878
3.1	изменение фонда переоценки основных средств и нематериальных активов	X	18 390 550	-2 951 878
3.2	изменение фонда переоценки обязательств (требований) по пенсионному обеспечению работников по программам с установленными выплатами	X	0	0
4	Изменение резерва на возможные потери и оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки по ценным бумагам, оцениваемым по справедливой стоимости через прочий совокупный доход	X	6 316 665	-981 704

5	Прочий совокупный доход (убыток), который не может быть переклассифицирован в прибыль или убыток, за вычетом налога на прибыль	X	12 073 885	-1 970 174
6	Статьи, которые могут быть переклассифицированы в прибыль или убыток, всего, в том числе:	X	-59 937 327	3 968 264
6.1	изменение фонда переоценки финансовых активов, оцениваемых по справедливой стоимости через прочий совокупный доход	X	X	X
6.2	изменение фонда переоценки финансовых обязательств, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток	X	X	X
6.3	изменение фонда хеджирования денежных потоков	X	X	X
7	Налог на прибыль, относящийся к статьям, которые могут быть переклассифицированы в прибыль или убыток	X	-20 392 502	-5 598 462
8	Прочий совокупный доход (убыток), который может быть переклассифицирован в прибыль или убыток, за вычетом налога на прибыль	X	-39 544 825	9 566 726
9	Прочий совокупный доход (убыток) за вычетом налога на прибыль	X	-27 470 940	7 596 552
10	Финансовый результат за отчетный период	X	531 586 817	230 988 988

Президент - Председатель Правления

А.Л. Костин

Главный бухгалтер - руководитель
Департамента учета и отчетности –
старший вице-президент

М.М. Коваленко



25.02.2025

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Факультет Экономический
(полное наименование факультета)

Направление подготовки (код) 38.03.02 Менеджмент
направленность (профиль) образовательной программы Финансовый менеджмент

Выпускающая кафедра Менеджмента
(полное наименование кафедры)

ОТЗЫВ

на выпускную квалификационную работу

Студента(ки) Кожальник Светланы Владимировны группы 121-м
(Ф.И.О. полностью)

на тему Разработка мероприятий по улучшению условий кредитования физических лиц в ПАО «ВТБ»
(наименование темы согласно приказу)

Выпускная квалификационная работа бакалавра выполнена на 64
страницах, содержит приложение(ия) на 4 страницах.

1. Актуальность и значимость темы успешное развитие коммерческого банка в условиях рыночной экономики зависит от эффективной организации кредитования. Все это позволяет говорить об актуальности темы данной выпускной квалификационной работы.
2. Логическая последовательность: содержание квалификационной работы выстроено в соответствии со всеми необходимыми требованиями.
3. Аргументированность и конкретность выводов и предложений: выводы и предложения в выпускной квалификационной работе логически последовательны и аргументированы. Они полностью соответствуют собранному материалу и проведенному анализу.
4. Полнота проработки литературных источников: в ходе написания выпускной квалификационной работы было использовано 33 литературных источника, в том числе нормативные документы, научные статьи, учебные пособия, интернет ресурсы и другие источники.
5. Качество общего оформления работы, таблиц, иллюстраций, приложений, графиков:
качество таблицы, иллюстраций и общего оформления работы полностью соответствует требованиям к методике написания и оформления дипломных работ. Строго выдержана структура работы, содержащая введение, основную часть, заключение и список использованных источников.
6. Положительные стороны работы: Общее оформление работы и таблиц соответствует требованиям, предъявляемым к оформлению выпускных квалификационных работ.
7. Уровень самостоятельности при работе над темой выпускной квалификационной работы: соответствует всем необходимым требованиям.

8. Недостатки работы:

Выявлены несущественные недостатки дипломной работы: недостаточно иллюстративных материалов, графиков, стиль изложения не везде выдержан.

Однако найденные недостатки не влияют на качество исследования по заявленной теме исследования.

9. Оценка сформированности ОК, ОПК и ПК, отработанных обучающимся при работе над темой выпускной квалификационной работы В выпускной квалификационной работе было отработано способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся, как в отчетности предприятия, так в других источниках информации для принятия управленческих решений на уровне предприятия.

10. Выпускная квалификационная работа соответствует установленным требованиям к выпускным квалификационным работам и может быть рекомендована к защите на заседании Государственной экзаменационной комиссии. Работа заслуживает оценки отлично.

(оценка прописью)

Руководитель выпускной квалификационной работы

В.В. Прохоров, доцент, к.э.н., доцент

(Ф.И.О. должность, ученая степень, ученое звание)

« 20 » 06 2025 г.


(подпись руководителя)

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Факультет Экономический

(полное наименование факультета)

Направление подготовки (код) 38.03.02 Менеджмент

направленность (профиль) образовательной программы _____

Финансовый менеджмент

Выпускающая кафедра Менеджмента

(полное наименование кафедры)

РЕЦЕНЗИЯ

на выпускную квалификационную работу

Студента(ки) Кожальник Светланы Владимировны группы 121-м

(Ф.И.О. полностью)

на тему Разработка мероприятий по улучшению условий кредитования физических лиц в ПАО ВТБ»

(полное наименование темы согласно приказу)

Выпускная квалификационная работа бакалавра выполнена на 64 страницах, содержит приложение(ия) на 4 страницах.

1. Актуальность, новизна и практическая значимость темы

целесообразное развитие коммерческого банка в условиях рыночной экономики зависит от эффективности организации кредитования.

2. Логическая последовательность содержимое квалификационной работы полностью соответствует со всем необходимым требованиям.

3. Аргументированность и конкретность выводов и предложений выводы и предложения в выпускной квалификационной работе логически последовательны и аргументированы. Соответствуют материалу и анализу.

4. Полнота проработки литературных источников в ходе выпускной квалификационной работы было использовано 33 литературных источника, корректная цитировка.

5. Качество общего оформления работы, таблиц, иллюстраций, приложений, графиков качество таблиц, иллюстраций и общего оформления работы полностью соответствует требованиям к методике написания и оформлению дипломных работ.

6. Положительные стороны работы общее оформление работы и таблицы соответствуют требованиям, предъявляемым к оформлению выпускных квалификационных работ.

7. Недостатки работы недостаточно иллюстрированы

материалов

8. Оценка сформированности ОК, ОПК и ПК, отработанных обучающимся при работе над темой выпускной квалификационной работы в выпускной квалификационной работе было отработано способность инициировать и поддерживать в функционировании бухгалтерскую и налоговую учетную политику

9. Какие предложения целесообразно внедрить в практику использоваться по аналогичной процедуре ежегодно

10. Выпускная квалификационная работа соответствует (не соответствует) всем установленным требованиям к выпускным квалификационным работам и может быть (не может быть) рекомендована к защите на заседании Государственной экзаменационной (итоговой) комиссии.

Работа заслуживает оценки отлично, а ее автор заслуживает

(оценка прописью)

присвоения квалификации¹ бакалавр

Рецензент выпускной квалификационной работы Андреевская
Светлана Александровна, руководитель ГДРП,
Банк ВТБ (ПАО)

(Ф.И.О. должность, ученая степень, ученое звание, место работы)

« 20 » 06 2025 г.



(подпись рецензента)

¹ Прописывается при условии положительной оценки

СПРАВКА

о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований

Проверка выполнена в электронно-библиотечной системе
Znanium.com

Автор работы	Кожальник Светлана Владимировна
Подразделение	Экономический факультет
Тип работы	Выпускная квалификационная работа
Название работы	Разработка мероприятий по улучшению условий кредитования физических лиц в ПАО «ВТБ»
Название файла	Разработка мероприятий по улучшению условий кредитования физических лиц в ПАО «ВТБ».doc
Процент заимствования	18,66%
Процент оригинальности	81,34%
Дата проверки	21.06.2025
Работу проверил	Яковлева Екатерина Андреевна
Подпись ответственного	

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Согласие

выпускника на размещение выпускной квалификационной работы в электронно-библиотечной системе АНО ВО СИБУП

1. Я, Фомин Алексей Светович Владимирович

(фамилия, имя, отчество полностью)

студент (ка) группы 121-м экономического факультета Автономной некоммерческой организации высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» (далее – АНО ВО СИБУП), разрешаю АНО ВО СИБУП воспроизводить и размещать (доводить до всеобщего сведения) в полном объеме написанную мною в рамках выполнения образовательной программы выпускную квалификационную работу бакалавра на тему

Разработки мероприятий по улучшению условий кредитования физических лиц в КАО «ВТБ»

(наименование работы)

в открытом доступе в электронно-библиотечной системе, таким образом, чтобы любой пользователь данного портала мог получить доступ к выпускной квалификационной работе из любого места и в любое время по собственному выбору, в течение всего срока действия исключительного права на выпускную квалификационную работу.

2. Я подтверждаю, что выпускная квалификационная работа написана мною лично, в соответствии с правилами академической этики и не нарушает авторских прав иных лиц.

«20» 08 2025 г.

Фомин А.С.
(подпись)



Ректору
АНО ВО СИБУП
В.Ф. Забуге
660033, г. Красноярск,
ул. Московская д.7 «А»
+7(391) 265-55-29

Уважаемый Владимир Федорович!

Прошу вас утвердить тему выпускной квалификационной работы студентки группы 121-М Кожальник Светланы Владимировны «Разработка мероприятий по улучшению условий кредитования физических лиц в ПАО «ВТБ»».

Андреевская Е.А.
Руководитель ТДРП
Банк ВТБ (ПАО)





Ректору
АНО ВО СИБУП
В.Ф. Забуге
660033, г. Красноярск,
ул. Московская д.7 «А»
+7(391) 265-55-29

Справка о внедрении рекомендаций

Настоящей справкой подтверждаю, что рекомендации, предложенные студенткой группы 121-М Кожальник Светланой Владимировной в её выпускной квалификационной работе на тему «Разработка мероприятий по улучшению условий кредитования физических лиц в ПАО «ВТБ»» были рассмотрены и принято решение о внедрении предложенных рекомендаций в деятельность организации.

*Андреевская В.А.
Руководитель ТДРП
Банк ВТБ (ПАО)*

