

### АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ РЫНКА КРЕДИТНЫХ УСЛУГ Г. ОРЛА И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТОВ КРЕДИТНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ

*В статье рассмотрены и проанализированы предложения кредитных услуг коммерческих банков г. Орла. Банки г. Орла имеют специфическое направление кредитования и предоставляют широкий спектр кредитных услуг. Кредитные учреждения внедряют и применяют инновационные виды банковского кредитования. В статье изучены факторы, влияющие на кредитную политику банка, а также предложены методы совершенствования системы предоставления кредитов кредитными учреждениями.*

*Ключевые слова: кредит, потребительский кредит, ипотека, овердрафт, кредитная линия, инновационное кредитование, банк, кредитное учреждение.*

UDC 336.77:005.52

A. A. Parushin

### THE ANALYSIS AND ESTIMATION OF SUPPLY OF THE CREDIT SERVICES MARKET IN OREL AND THE PERFECTION WAYS OF CREDITS GRANTING SYSTEM BY CREDIT INSTITUTIONS

*The supply of credit services of Orel's commercial banks are considered and analyzed in the article. Banks of Orel have a specific crediting direction and give a wide spectrum of credit services. Credit institutions introduce and apply innovative kinds of bank crediting. Factors influencing bank's credit policy are studied in the article, and perfection methods of the system of credits granting by credit institutions are suggested.*

*Keywords: credit, consumer credit, mortgage, overdraft, line of credit, innovative crediting, bank, credit institution.*

Прошедший 2011 г. стал очередным годом восстановления потерь после кризиса 2008 г. По оценке Euromonitor International, объем розничного кредитования в России увеличился на 40% [6].

Таблица 1. Динамика объема ссудной задолженности и розничного кредитования в России в 2006-2011 гг., млрд. руб.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Ссудная задолженность</b>	1930,5	2962,7	3999,3	3582,1	4064,0	5148,0
Темп роста, %	-	153,46	134,99	89,57	113,45	126,67
<b>Объем выданных кредитов</b>	2366,3	3358,8	4066,0	2613,6	3649,1	4530,5
Темп роста, %	-	141,94	121,06	64,28	139,62	124,15

Основной причиной роста было снижение процентных ставок, которые к середине года достигли своего минимума, а также ослабление требований к заемщикам. Однако уже к концу года ставки по кредитам вновь начали расти в преддверии прогнозируемой второй волны кризиса, связанной с финансовыми проблемами еврозоны и дефицита бюджета в США. В случае же ухудшения макроэкономической ситуации дальнейшее ужесточение условий в первую очередь коснется ипотеки и высокорисковых кредитных программ — экспресс-кредитов и кредитов наличными.

В прошедшем году заемщики стали более внимательно подходить к вопросу получения кредитов в банках. Граждан также беспокоило будущее — предстоящие в 2012 г. выборы президента и то, что будет после выборов, в каком направлении будет развиваться Россия.

В 2011 г. произошли изменения в составе игроков рынка розничного кредитования: ряд зарубежных банков покинул рынок (HSBC, Barclays, Swedbank), произошел ряд слияний и поглощений (Росбанк и BSGV, Банк Москвы и ВТБ), Сбербанк и Cetelem объявили о партнерстве в экспресс-кредитовании покупки товаров длительного пользования. При этом лидерство по объемам розничного кредитования в 2011 г. по-прежнему принадлежало Сбербанку — им выдавался каждый третий кредит, и это подтверждает, что россияне по-прежнему больше доверяют государственным банкам [6].

Высокая конкуренция на рынке вынуждает банки искать все новые способы привлечения клиентов и новые сервисы. Так, по результатам исследования Banki.ru, суммарная популярность банковских ресурсов (официальных страничек в соцсетях, представительств и т.д.) выросла с прошлого года более чем в 50 раз. Каждый третий из топ-100 крупнейших банков России сегодня обладает официальными ресурсами в социальных сетях или использует новые каналы коммуникации типа ICQ или Skype. Это почти вдвое больше, чем в 2010 г. Общее число подписчиков официальных страничек крупнейших банков в конце 2011 г. достигло полумиллиона человек.

В сфере экспресс-кредитования в торговых сетях и нецелевого кредитования банки-лидеры (Банк «Хоум Кредит», ОТП Банк, Альфа-Банк) отмечали тенденцию более быстрого роста нецелевого кредитования (потребительские беззалоговые кредиты, предоставляемые в отделениях банков). Это объясняется высокой стоимостью экспресс-кредитов (средняя ставка по нецелевым кредитам составляла 20–25 %, по экспресс-кредитам — до 40 %), а также тем, что граждане предпочитали нецелевые кредиты, которые можно потратить по своему усмотрению, а не только на покупку товаров в определенной торговой сети. Однако банкам такая тенденция невыгодна, поэтому они продолжают таргетировать клиентов на экспресс-кредитование, разрабатывая различные совместные с ритейлерами программы кредитования [6].

Рынок автокредитования в 2011 г. продолжали спасать государственные программы поддержки отечественного автопрома, по которым банки получали льготные ресурсы для предоставления кредитов на покупку отечественных автомобилей стоимостью не выше 600 тыс. руб. Количество автомобилей, приобретенных по данной кредитной программе в 2011 г., приблизилось к 200 тыс. штук и составило примерно 30 % от всех автомобилей, приобретенных в кредит. В целом же, по оценке Euromonitor International, объемы автокредитования в России в 2011 г. увеличились на 40 %. При этом в 2011 г. произошло перераспределение долей на рынке между банками-лидерами — так, по оценке РБК, Сбербанк уступил лидерство Русфинанс Банку, однако остался в тройке лидеров вместе с ВТБ24. Однако уже в следующем году прогнозируется более серьезное перераспределение долей на рынке: программы государственной поддержки завершились, все большую активность на рынке проявляют «автомобильные» банки (например, Тойота Банк, «Мерседес-Бенц Банк Рус», BMW Bank и др.), которые имеют доступ к более дешевому фондированию материнских компаний [6].

Рынок ипотечного кредитования в 2011 г. продолжал демонстрировать зависимость от стоимости недвижимости и стоимости привлечения ресурсов. Поскольку это самый низкомаржинальный продукт, даже самое незначительное изменение стоимости ресурсов отражается на процентной ставке. Для почти 50 %-ного роста объемов ипотечного кредитования было несколько причин: снизившиеся после кризисного периода процентные ставки, государственные программы финансирования, реализуемые через АИЖК, а также низкие цены на недвижимость. Потребителям стало очевидно, что это самый удобный момент для реализации отложенного на период кризиса спроса, так как уже во второй половине 2011 г. ставки по кредитам начали медленно подниматься и в ценах на недвижимость наметился стабильный, хоть и небольшой, рост [6].

Лидерство на рынке по-прежнему сохраняют банки с государственным участием (Сбербанк, ВТБ24 и Газпромбанк), в том числе за счет предложения наиболее низких на рынке ставок.

В 2011 г. средняя ставка по ипотечным кредитам составляла 11,8–12,1 % годовых в рублях и 9–10 % в валюте. При этом доля просроченной ипотечной задолженности в портфелях банков немного снизилась относительно 2010 г.: 3,1 % против 3,2 % в 2010 г.

Доля просроченной задолженности в целом в розничном кредитовании также снизилась, что подтверждается данными, приведенными Euromonitor International. Однако выйти на докризисный уровень просроченной задолженности пока не удалось.

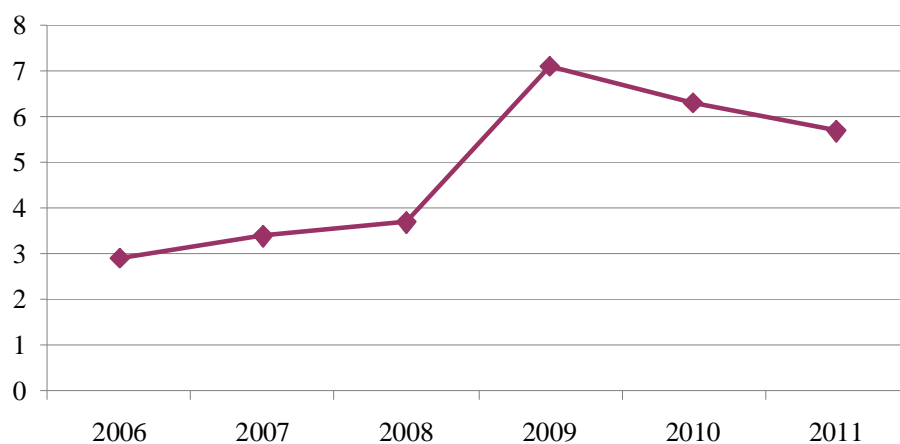


Рисунок 1 – Динамика доли просроченной задолженности в розничном кредитовании в 2006–2011 гг. (% в портфеле от ссудной задолженности)

Тем не менее, все сегменты розничного кредитования в России показали рост в 2011 г., улучшив при этом и качество портфеля.

Рынок кредитных услуг г. Орла поделен между 40 банками и 7 кредитными организациями [8]. Среди банков Орла можно выделить Авангард, Банк Заречье, Внешпромбанк, Восточный экспресс банк, Всероссийский Банк Развития Регионов, ВТБ, ВТБ24, Газпромбанк, Курскпромбанк, Ланта-Банк, МАК-Банк, МДМ Банк, Московский Индустриальный Банк, МоскомПриватБанк, МосОблБанк, Национальный Банк «Траст», Орловский Социальный Банк, ОТП Банк, ПробизнесБанк, РайффайзенБанк, Ренессанс Кредит, РосБанк, РосЕвроБанк, Россельхозбанк, РОССИЯ, РОСТ БАНК, Русский Стандарт, Русфинанс Банк, Сбербанк, Связь-Банк, Се-

верный Морской Путь, Темпбанк, ТрансКредитБанк, УРАЛСИБ Банк, Финанс Бизнес Банк, Форус Банк, Хоум Кредит энд Финанс Банк, ЦЕРИХ, Юниаструм Банк, ЮникорБанк [8]. Лидером рынка кредитования в г. Орле является Сбергательный банк. Данная тенденция лидерства сохраняется по всей России.

Среди кредитных организаций можно выделить БыстроЗАЙМ, Денежный экспресс, Деньги до зарплаты до пенсии, Кредитный кооператив «Взаимопомощь», Ленден, Нано-Финанс, Независимость бизнеса.

Банки Орла занимаются всеми видами кредитования, однако в зависимости от профиля банка тот или иной вид кредита может быть выгоден, а может быть не выгоден. В таблице 2 показаны услуги и условия их предоставления банка «РОССИЯ»

Таблица 2. Виды кредитных услуг банка «РОССИЯ» и условия их предоставления на 3.05.2012 [8]

Вид кредита	Название кредита	Процентная ставка	Валюта	Сумма	Срок	Доп. условия кредитования
1	2	3	4	5	6	7
Потребительский кредит (ПК)	ПК на карточные счета (зарплатные)	От 13% до 15,5%	рубли	50 тыс. – 1,5 млн.	От 6 до 60 мес.	Возможно досрочное погашение
	ПК под залог имеющейся недвижимости для корпоративных клиентов	От 13% до 18%	рубли	50 тыс. – 5млн.	От 6 до 60 мес.	Возможно досрочное погашение
	ПК для корпоративных клиентов	От 14% до 17%	рубли	50 тыс. – 3млн	От 6 до 60 мес.	Возможно досрочное погашение
	ПК под залог имеющейся недвижимости для частных клиентов	От 14% до 18%	рубли	50 тыс. – 5 млн	От 6 до 36 мес.	Возможно досрочное погашение
	ПК для частных клиентов	От 17% до 23%	рубли	50 тыс. – 3млн	От 6 до 36 мес.	Возможно досрочное погашение
Автокредиты	Кредит на новый автомобиль по ГПСКК	От 5,5% до 9,5%	рубли	50 тыс. – 510 тыс.	От 1 до 3 лет	Мин. взнос. 15%
	Кредит на новый автомобиль по ГПСЧЛ	От 6% до 10%	рубли	50 тыс. – 510 тыс.	От 1 до 3 лет	Мин. взнос. 15%
	Кредит на новый автомобиль для корпоративных клиентов	От 11% до 15%	рубли	50 тыс. – 3 млн	От 1 до 5 лет	Мин. взнос. 15%
	Кредит на новый автомобиль для частных клиентов	От 11,5% до 15,5%	рубли	50 тыс. – 3 млн	От 1 до 5 лет	Мин. взнос. 15%
	Кредит на поддержанный автомобиль для корпоративных клиентов	От 13% до 16%	рубли	50 тыс. – 3 млн	От 1 до 5 лет	Мин. взнос. 10%
	Кредит на поддержанный автомобиль для корпоративных клиентов	От 13,5% до 16,5%	рубли	50 тыс. – 2 млн	От 1 до 5 лет	Мин. взнос. 20%
Кредиты для бизнеса	Кредит для бизнеса	Инд.	рубли	От 1,5 млн.	До 3 лет	-
Ипотека	Приобретение недвижимости на вторичном рынке для корпоративных клиентов	От 14% до 18%	рубли	От 1 до 20 лет	От 200 тыс. до 20 млн.	Готовое жилье; Мин. взнос – 15%
	Приобретение недвижимости на вторичном рынке для частных клиентов	От 15% до 19%	рубли	От 1 до 20 лет	От 200 тыс. до 20 млн.	Готовое жилье; Мин. взнос – 20%

Из таблицы видно, что банк «РОССИЯ» специализируется в основном на потребительском и автокредитовании. Предпочтение отдается корпоративным клиентам. Для привлечения клиентов банк не создает каких-либо препятствий в виде дополнительных условий.

Средняя ставка по потребительскому кредиту в Орле – 14-15%, по автокредитам- 13%, по ипотечным кредитам – 12-13%, по кредитованию бизнеса – 14% [8].

Поводя итоги развития рынка кредитных услуг в России, можно сделать вывод о тенденциях развития рынка кредитования. По прогнозам экспертов, кредитным рынком ситуация обстоит иначе. Действия регулятора ЦБ РФ порождают ожидания изменения стоимости кредитных ресурсов на финансовом рынке и как результат – удешевление кредитов. Но как заверяют специалисты, существенного влияния на рынок действия ЦБ РФ по снижению учетной ставки иметь не будут. Такая деятельность регулятора может только повлиять на госбанки, которые участвуют в проектах по инвестированию средств в государственные компании. Следует понимать, что учетная ставка практически не имеет влияния на рынок. Ее используют в большинстве случаев в расчетах пени, штрафов и т.д.

Относительная стабилизация национальной валюты, снижение политических и экономических рисков в нашей стране способствуют постепенному восстановлению доверия граждан к банковскому сектору. А именно частные лица являются основными инвесторами национальной экономики. Капитализация коммерческих банков и наличие ограниченного спроса на кредитные ресурсы способствуют пересмотру банками стоимости, как депозитов, так и кредитов. Учитывая постоянную тенденцию к снижению процентных ставок по срочным депозитам и сберегательным счетам, думаем, можно говорить с уверенностью, что доступные кредиты для национальной экономики уже не за горами.

Кредитная политика кредитного учреждения включает разработку научно-обоснованной концепции организации кредитных отношений, постановку задач в области кредитования народного хозяйства и населения и проведение практических мер по их осуществлению.

В процессе выработки концепции определяются: сфера кредитных отношений; сочетание финансовых и кредитных методов распределения и перераспределения средств; взаимосвязь кредитования с организацией денежного оборота; принципы кредитования; соотношение экономических и организационных методов. Изменение одного из элементов кредитной политики требует частичного или полного пересмотра других элементов [7].

Сущность кредитной политики определяется как стратегия и тактика банка по привлечению ресурсов на возвратной основе и их инвестированию в части кредитования клиентов банка. Предметной стороной реализации кредитной политики являются функциональные формы и виды кредитной политики банка.

Функции кредитной политики можно условно разделить на две группы:

- 1) общие, присущие различным элементам банковской политики;
- 2) специфические, отличающие кредитную политику от других ее элементов.

К общим функциям относятся: коммерческая функция, т. е. функция получения банком прибыли (от проведения кредитных расчетных, платежных и прочих операций), стимулирующая и контрольная. Стимулирующая функция проявляется в том, что кредитная политика, отражающая объективные потребности государства, банка, клиентов, стимулирует аккумуляцию временно свободных денежных средств, в банки и их рациональное использование. Контрольная же функция проявляется в том, что кредитная политика позволяет контролировать процесс привлечения и использования кредитных ресурсов банками и их клиентами с учетом приоритетов, определенных в кредитной политике конкретного банка.

Однако если рассматривать функции в качестве специфического проявления сущности явления, что является единственно правильным, то в этом случае кредитная политика выполняет лишь одну, но очень важную функцию – функцию оптимизации кредитного процесса. Действие данной функции направлено на достижение цели банковской политики [7].

Общая цель коммерческого банка должна определять приоритеты его политики с позиции доходности, рентабельности, ликвидности, минимизации рисков, оптимизации портфеля (деPOSITного, кредитного и др.), направлений его деятельности (деPOSITная политика, политика на финансовом рынке, в области кредитования, ссудного процента и др.). Поскольку банк является социальной системой, а люди в своей деятельности руководствуются собственными целями, намерениями, интересами, то цели банка основываются на частных целях его владельцев, руководителей, персонала, а также клиентов банка и органов банковского надзора. Поэтому основной целью коммерческого банка является его развитие, понимаемое в самом широком смысле. Имеется в виду развитие банка как коммерческого предприятия с точки зрения его экстенсивного развития (количественные характеристики) и интенсивного развития – повышения эффективности функционирования (качественные характеристики) а также развитие банка как социального института с позиций обеспечения интересов: акционеров, клиентов, персонала банка; органов банковского надзора.

На уровне конкретного коммерческого банка его политика выражается в виде стратегии и тактики в области организации и осуществления банковских операций и услуг с целью обеспечения рентабельности, надежности и ликвидности банка.

Банковская политика в целом и кредитная политика коммерческого банка, в частности, зависит от двух групп факторов [7]. В первой группе следует выделить факторы, определяющие внешнюю политику банка. Они будут рассмотрены позднее.

Особый интерес представляет вторая группа, в которой можно выделить факторы, определяющие внутреннюю политику банка. Данные факторы показаны на рисунке 2 [7].

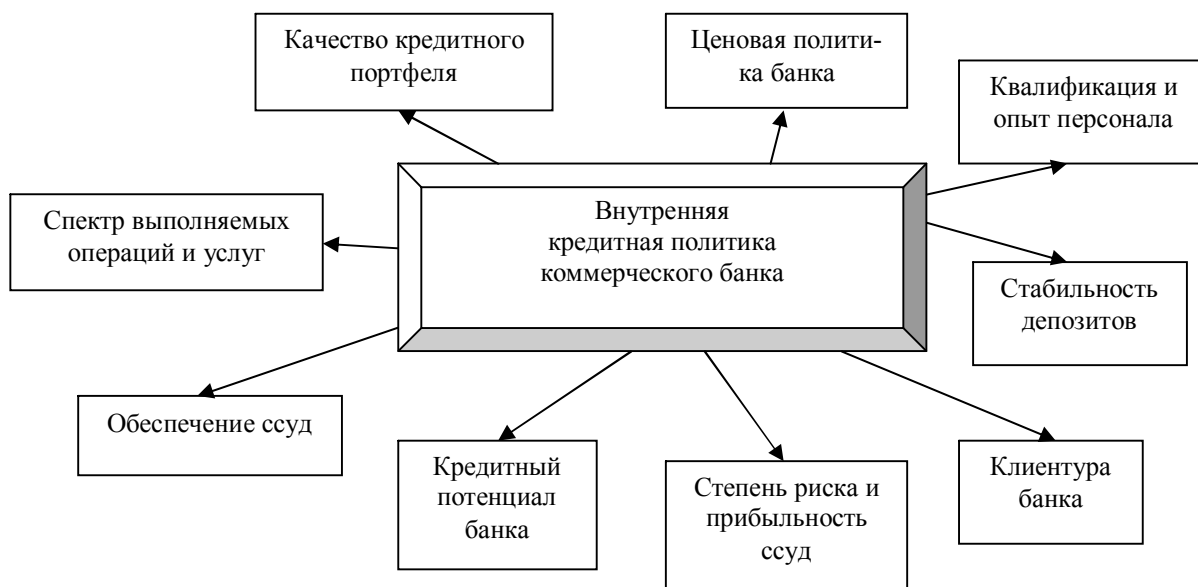


Рисунок 2 - Факторы, влияющие на внутреннюю политику коммерческого банка

Проанализируем каждый фактор, совершенствующий кредитную политику банка.

1. Кредитный потенциал коммерческого банка - это величина мобилизованных в банке средств за вычетом резерва ликвидности [2].

Одна из основных целей банковской политики в распределении средств кредитного потенциала заключается в том, чтобы обеспечить соответствие структуры источников средств структуре активов банка.

В том случае, когда банк предоставляет средства в среднем на более длительные сроки, нежели те, что предусматривает срочность средств кредитного потенциала, он может осуществить срочную трансформацию средств. Возможность трансформации связана с тем, что средства депозитов по предъявлению концентрируются в банке от разных депонентов, которые их используют с различной динамикой. Степень изменения должна соответствовать уровню ликвидности в момент трансформации средств.

К основным формам повышения источников кредитного потенциала относятся:

- повышение числа банковских клиентов;
- увеличение средств существующих в банке участников и клиентов;
- рост организационной сети банка;
- объединение средств участников и клиентов банка по целевому назначению (например, создание общего фонда жилищного строительства) [2].

2. Степень рискованности и прибыльности отдельных видов ссуд.

Существует пять основных методов снижения кредитного риска:

- оценка кредитоспособности заемщика (кредитные работники обычно отдают предпочтение этому методу, поскольку он является наименее рискованным средством предотвращения потерь, связанных с не возвратом кредитов. В последнее время широкое распространение получил метод балльных оценок ссудополучателя. Этот метод предполагает разработку специальных шкал для определения рейтинговой оценки клиента. Критерии, по которым проводится данная оценка, строго индивидуальны для каждого банка и базируются на его практическом опыте).

- уменьшение размеров кредитов, выдаваемых одному заемщику (данный метод относится к лимитированию средств и применяется, когда банк неуверен в достаточной кредитоспособности клиента. Уменьшенный размер кредита позволяет сократить величину потерь в случае его не возврата);

- страхование кредитов (полная передача риска его не возврата организациям, занимающимся страхованием. Все расходы, связанные с их осуществлением, как правило, относятся на счет ссудополучателя);

- привлечение достаточного обеспечения (такой метод практически полностью гарантирует банку возврат выданной суммы, получение процентов за пользование ею и является достаточно эффективным методом снижения риска. Однако при защите кредитного риска приоритет должен отдаваться не привлечению достаточного обеспечения, предназначенного для покрытия убытков, а анализу кредитоспособности заемщика, направленному предотвращению убытков банка. В связи с этим меняются акценты при выдаче ссуды: ссуда выдается не в расчете на то, что, ее погашения придется продать активы, а на то, что она возвращена в соответствии с кредитным договором;

– выдача дисконтных ссуд (дисконтные ссуды лишь в небольшой мере снижают степень кредитного риска. Данный метод гарантирует как минимум получение платы за кредит, а вопрос о ее возврате остается открытым. Поэтому данный метод используется в сочетании с каким-либо другим методом снижения риска) [18].

3. Стабильность депозитов обусловлена, как правило, кредитным имиджем банка и степенью его открытость перед населением. Вкладчик выберет лишь то кредитное учреждение для размещения вклада, в котором он уверен.

4. Спектр выполняемых операции и услуг.

Кредитному учреждению выгодно привлекать новых кредитополучателей путем расширения ассортимента предлагаемых вкладов. Помимо традиционных видов кредитования, описанных в курсовой работе, банки стараются внедрять инновационные методы кредитования [2]. К ним относятся:

– Овердрафт для предприятий, имеющих регулярные поступления на расчетный счет. Банк предлагает краткосрочное кредитование под низкие процентные ставки – от 12% годовых в рублях; размер овердрафта составляет – до 100% от среднемесячного оборота по счету; срок договора до 1 года, внутренний срок овердрафта до 90 дней;

– Кредитная линия. Объем финансирования от 50 тыс. руб. до 80 млн. руб., срок кредита от 6 месяцев до 3 лет; процентные ставки от 13% начисляется на остаток ссудной задолженности под залог имущества (товары в обороте, оборудование, транспорт, недвижимость, личное имущество и т.д.)

– Инвестиционный кредит на приобретение основных средств. Объем финансирования до 80 млн. руб., срок кредита до 5 лет; процентные ставки от 13% начисляются на остаток ссудной задолженности под залог имущества (товары в обороте, оборудование, транспорт, недвижимость, личное имущество и т.д.). Возможен льготный период до 6 мес.

– Коммерческая ипотека – финансирование приобретения, строительства и реконструкции недвижимости. Объем финансирования до 80 млн. руб.; срок кредита до 10 лет; процентные ставки от 13% начисляются на остаток ссудной задолженности под залог товаров в обороте, оборудование, транспорт, недвижимость, личное имущество и т.д.). Рассматривается залог товара в обороте до регистрации прав собственности на приобретаемую недвижимость с последующим оформлением недвижимости в залог. Возможен льготный период до 12 мес.

5. Профессиональная подготовленность, квалификацию и опыт персонала банка.

Обучение персонала банка новым тенденциям банковской и кредитной деятельности, а также автоматизация банковской деятельности положительно скажется на имидже банка, а соответственно привлечет больше клиентов.

6. Клиентура банка;

Каждый банк имеет свою собственную целевую направленность. То есть «Сберегательный банк» специализируется на вкладах населения, Инвестиционный банк – на кредитовании бизнеса, Сельскохозяйственный банк – на кредитовании и поддержки работников АПК. Расширяя клиентуру, банк должен опираться не только профильные предприятия и потенциальных профильных клиентов, но и расширять кредитный и депозитный ассортимент. На объем привлечения новой клиентуры положительно влияет имидж банка, который можно поднять за счет благотворительных и спонсорских мероприятий, рекламы, профессиональной компетентности работников банка.

7. Качество кредитного портфеля.

Кредитная политика должна включать в себя план по размещению кредитных ресурсов банка, а также методологию, согласно которой кредитный портфель должен управляться, т.е. определять, каким образом кредиты возникают, обслуживаются, контролируются и возвращаются. Хорошая кредитная политика не должна быть слишком ограничивающей. Если служащие считают, что некоторые предложения по кредитованию могут быть рассмотрены, хотя и не соответствуют письменным директивам, кредитная политика должна позволять выносить такие предложения на обсуждение руководства банка. Кредитная политика должна быть достаточно гибкой для того, чтобы банк имел возможность быстро реагировать и приспосабливаться к новым рыночным условиям и изменениям в структуре своих доходных активов [7].

8. Ценовая политика банка.

Должна быть ориентирована на привлечение и поддержку клиентуры банка. Стоимость кредитов и проценты по вкладам коммерческих банков напрямую зависят от политики Центрального банка, который через учетную ставку и норму обязательных резервов может сделать кредиты дешевыми или дорогими.

Таким образом, совершенствуя каждый фактор, влияющий на внутреннюю политику банка, можно добиться реформирования и совершенствования всей кредитной системы страны.

#### Список литературы:

1. Лунтовский, Г.И. Проблемы и перспективы развития банковского сектора России. [Текст] /Г.И. Лунтовский // Деньги и кредит -2004. - №5 - С.3-7.
2. Третьяков, А.И. Совершенствование кредитной политики коммерческого банка. [Текст]: дис. канд. экон. наук: 08.00.10. /Лунтовский Г.И. Екатеринбург, 2005 – 189 с.
3. Национальное деловое партнерство «Альянс медиа» Инновационные виды кредитования [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.investmarket.ru/portal/show.asp?type=credit&stype=offer&id=2324> Дата обращения: 03.05.2012.

4. Покредитам.ру Оценка кредитного риска [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.pocreditam.ru/pro-credit/osenka-kreditnogo-riska>. Дата обращения: 01.05.2012.
5. Регламент Анализ рынка розничного кредитования [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.reglament.net/bank/retail/2012\\_1\\_article\\_1.htm](http://www.reglament.net/bank/retail/2012_1_article_1.htm). Дата обращения: 03.05.2012.
6. Grandars.ru Кредитная политика банка [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/finansy/kreditnaya-politika-banka.html>. Дата обращения: 1.05.2012.
7. Orelbanks.ru [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.orelbanks.ru/>. Дата обращения: 02.05.2012.

***Парушин Алексей Андреевич***

*студент 3 курса финансово-экономического факультета  
Орловского государственного института экономики и торговли  
e-mail: graziani@rambler.ru*

*Научный руководитель*

***Самородова Елена Михайловна***

*к.э.н., доцент кафедры экономической теории и мировой экономики  
Орловского государственного института экономики и торговли  
e-mail: graziani@rambler.ru*