

**Министерство образования и науки Российской Федерации
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра финансов и кредита

АВТОРЕФЕРАТ

на выпускную квалификационную работу (бакалаврскую работу)
по направлению 38.03.01 Экономика профиль «Финансы и кредит»
студента 4 курса 411 группы экономического факультета

Аль-Рубайе Аймен Мохаммед Касим

«Состояние и развитие процессов кредитования в РФ»

Научный руководитель:

доцент кафедры финансов и кредита,
к.э.н., доцент

_____ А.Н. Айриева

Зав. кафедрой финансов и кредита, к.э.н., доцент

_____ О.С. Балаш

Саратов, 2026

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что вопросы совершенствования банковской деятельности и определения приоритетных направлений развития банков находятся сегодня в центре экономической, политической и социальной жизни страны: это порождает необходимость исследования различных аспектов совершенствования и управления кредитным риском банков в современный период экономических реформ, развития новых подходов и механизмов формирования рискованной политики коммерческих банков, а также активной практической деятельности в этом направлении.

В сложившихся условиях острый интерес вызывает работа кредитного отдела по обеспечению возвратности кредитных обязательств. Иначе говоря, по использованию современных способов организации выдачи, оценки качества кредитного портфеля и уровня потенциального кредитного риска, а также методов погашения и обеспечения возвратности кредита.

В данной выпускной квалификационной работе проводится исследование теоретических основ процесса кредитования в современных российских коммерческих банках, определения содержания кредитного риска и его разновидностей, оценки его роли во взаимосвязи с другими видами рисков и, например, в соответствии с репутационным риском самого банка, формирования кредитного портфеля с точки зрения оптимизации управления кредитными рисками, а также совершенствование организации процесса кредитования в целом.

Предметом исследования выступает действующая практика организации процесса кредитования заемщиков коммерческими банками в РФ.

Объектом исследования является совокупность экономических отношений, складывающихся в рамках организации процесса кредитования. Объектом исследования выбран ПАО «Сбербанк России».

Целью работы является исследование особенностей процесса банковского кредитования, выявление проблем и факторов, оказывающих влияние с целью разработки рекомендаций по совершенствованию кредитной политики и повышения эффективности деятельности коммерческих банков.

Для достижения данной цели были поставлены и последовательно решены следующие **задачи**:

- 1) раскрыть сущность кредита и классификацию кредитных операций коммерческого банка;
- 2) рассмотреть особенности современного процесса кредитования в России;
- 3) дать оценку современной практики организации и выдачи банковских кредитов;

4) охарактеризовать действующие формы обеспечения возвратности кредита и особенности их применения;

5) оценить организацию работы банка с проблемными потребительскими ссудами;

6) разработать направления совершенствования процесса банковского кредитования в РФ.

Теоретическая основа исследования составили труды отечественных и зарубежных ученых и экономистов по проблемам управления активными операциями коммерческого банка. Так, исследованием проблем формирования кредитной рискованной политики коммерческого банка и оказания различных видов активных операций занимались отечественные ученые, такие как О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева, Г.Н. Белоглазова, Р.Г. Ольхова, Н.Э. Соколинская, М.П. Березина, Е.И. Мешкова и другие.

Вопросы определения кредитоспособности заемщика коммерческим банком нашли освещение в монографиях и научных работах Д.Г. Алексеева, Л.Г. Батракова, А.Г. Братко, В.А. Илларионова, О.И. Коренева, И.В. Ларионова, Ю. С. Масленченков, Г.С. Пановой, А.Ю. Петрова, С.В. Пыхтина, М.В. Романова, С.К. Соломина, Л.Р. Смирнова, Г.Г. Фетисова, В.Е. Черкасова, М.Б. Чиркова, Г.Н. Щербакова, Е.Б. Ширинской, Э. Гилла, Р. Коттера, М. Миллера, Э. Рида, У. Шарпа и др.

Однако современная практика требует совершенствования методики банков по организации и проведению кредитных операций и управлению кредитным риском.

Методологической основой исследования являются такие общенаучные диалектические методы, как анализ и синтез, индукция и дедукция, метод научного абстрагирования, позволяющие сформировать теоретические выводы о рассматриваемом предмете исследования. С целью обоснования теоретических выводов используется системный подход, восхождение от абстрактного к конкретному.

Информационной базой выпускной квалификационной работы бакалавра послужили законодательные и иные нормативно-правовые акты Российской Федерации, аналитические и статистические материалы исполнительных органов власти, официальный сайт ПАО «Сбербанк России», а также публикации в научных специализированных изданиях, ресурсы Интернет и др.

Структура выпускной квалификационной работы включает в себя введение, основную часть, состоящую из 2 глав, заключение, список литературы и приложения.

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНОГО СОДЕРЖАНИЯ РАБОТЫ

В первой главе «Теоретические основы процесса банковского кредитования в РФ» рассмотрены сущность, функции, принципы и роль кредитных операций в экономической системе. Так, под сущностью кредита как экономической категории понимают совокупность организационно-экономических отношений по поводу аккумуляции временно свободных финансовых ресурсов собственников и передачи их во временное пользование предприятиям и организациям на условиях возвратности, платности, срочности, обеспеченности с целью получения дохода. В мировой банковской практике различают кредитные операции по следующим критериям: виду заемщика или кредитора, сумме, сроку, уровню процентной ставки, отрасли деятельности, кредитному риску, объему обеспечения, методу кредитования и т.д. Кредитная операция проводится при соблюдении выполнения нескольких этапов, перечень которых утверждается внутренними положениями работы банка. Одними из наиболее важных из них в современной практике являются оценка кредитного риска сделки и уровня классности кредитоспособности заемщика, а также работа с проблемной ссудной задолженностью клиентов.

Во второй главе под названием «Анализ кредитных операций ПАО «Сбербанк России»» проводятся исследования процесса кредитования и выявляются его положительные и отрицательные особенности в современный период, а также разрабатываются рекомендации по его совершенствованию в будущем.

Кредитование предприятий реального сектора экономики является важнейшим приоритетом работы ПАО Сбербанк. По объемам вложений в реальный сектор экономики ПАО Сбербанк занимает лидирующее положение в банковской системе страны – его доля на рынке кредитования юридических лиц составляет 32,7% на 01.01.2026.

Коммерческое кредитование юридических лиц представлено кредитами юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям, федеральным и муниципальным органам власти. Кредитование осуществляется на текущие цели (пополнение оборотных средств, приобретение движимого и недвижимого имущества), портфельные вложения в ценные бумаги, расширение и консолидацию бизнеса и др. Источником погашения кредитов является денежный поток,

сформированный текущей производственной и финансовой деятельностью заемщика.

Проектное финансирование юридических лиц представляет собой финансирование инвестиционных и строительных проектов, а также кредитование предприятий, осуществляющих девелоперскую деятельность. Сроки, на которые Группа предоставляет кредиты данного класса, как правило, связаны со сроками окупаемости проектов или сроками выполнения контрактных работ и превышают сроки предоставления коммерческих кредитов юридическим лицам. Возврат основного долга и суммы процентов может происходить на этапе эксплуатации проекта за счет генерируемых им денежных потоков.

Жилищное кредитование физических лиц представляет собой кредитование физических лиц на приобретение, строительство и реконструкцию недвижимости. Данные кредиты, как правило, носят долгосрочный характер и обеспечены залогом в виде недвижимости.

Потребительские и прочие ссуды физическим лицам представлены кредитами, выданными физическим лицам на текущие нужды, не связанные с приобретением, строительством и ремонтом недвижимости, а также с автокредитами, кредитными картами и овердрафтами.

Кредитные карты и овердрафтное кредитование физических лиц представляют собой возобновляемые кредитные линии. Данные кредиты являются удобным источником дополнительных средств для потребителя, доступных в любой момент времени в случае необходимости. Процентные ставки по таким кредитам выше, чем по потребительским кредитам, поскольку в них заложен больший риск для Группы.

Автокредитование физических лиц представлено кредитами, выданными физическим лицам на покупку автомобиля или другого транспортного средства.

По данным исследования можно сделать вывод о том, что за анализируемый период наблюдается рост объемов кредитования банковских заемщиков ПАО «Сбербанк России» на 3 390,3 млрд.руб. Причем такой рост происходит по таким статьям видов кредитов как коммерческое кредитование и проектное финансирование юридических лиц, а также жилищное и автокредитование кредитование физических лиц.

Одновременно сокращается кредитование в сфере потребительских и прочих ссуд физическим лицам.

Такая ситуация отражает общую картину развития процесса кредитования отечественных коммерческих банков и формирование внутренних факторов, оказывающих влияние на рынок банковских услуг в РФ.

Оценивая темпы развития кредитования юридических лиц ПАО «Сбербанк России» можно отметить, что в 2024 году рост корпоративного кредитного составил 19% — до 27,7 трлн рублей. Рыночная доля Сбера в корпоративном кредитовании на конец 2024 года составила 32,4%. Сбер увеличил кредитование в сегменте «Малый и средний бизнес» в 2024 году на 19% — до 6,7 трлн рублей.

Качество корпоративного портфеля Сбера остается стабильным, доля кредитов третьей стадии, включая изначально обесцененные кредиты, по амортизированной стоимости по состоянию на 31 декабря 2024 года составила 3,4%, не изменившись за 2024 год. Доля ссуд с задержкой платежа 90 дней составляет 1,8% по состоянию на 31 декабря 2024 года (1,6% по состоянию на 31 декабря 2023 года).

В 2024 году Сбер вел перестройку своих внутренних процессов кредитования и выводил на рынок новые продукты. Новый продукт Сбера — финансирование, привязанное к стоимости золота, — показал хороший отклик среди клиентов: портфель вырос в 18 раз, до 200 млрд рублей. В измененных экономических условиях Сбер при оценке кредитного риска принимает во внимание всю релевантную информацию. Центр макроэкономических исследований Сбера регулярно актуализирует сценарии состояния экономики. Актуальные прогнозы учитываются при определении уровня кредитного риска.

Качество кредитного портфеля на конец 2025 года имеет следующие результаты:

Сегмент «B2B» выстраивает долгосрочные доверительные отношения с корпоративными клиентами, предлагая решения и сервисы для развития бизнеса.

Число активных корпоративных клиентов увеличилось с начала года на более чем 200 тыс. до 3,5 млн компаний.

- Программой лояльности СберБизнес Спасибо на конец года пользовались почти 1 млн компаний.
- В 2025 году Сбер существенно расширил использование ИИ в работе с корпоративными клиентами. Модернизация рекомендательных алгоритмов позволила предоставить более 400 тыс. предпринимателей индивидуальные решения по развитию бизнеса, включающие конкретные шаги и инструменты для реализации.
- Сбер продолжил масштабирование ИИ-агентов, внедрив ряд решений, направленных на поддержку и развитие бизнеса клиентов.

- ИИ-агент по развитию бизнеса анализирует показатели деятельности, определяет зоны роста и формирует индивидуальные сценарии масштабирования.
- Образовательный ИИ-агент оценивает динамику бизнеса и подбирает релевантные курсы и материалы на платформе «СберБизнес Live».
- ИИ-агент для участия в тендерах находит подходящие торги, помогает рассчитать условия, подготовить пакет документов и подать заявку.

Корпоративный кредитный портфель вырос на 4,1% за 4 квартал (+4,9% без учета валютной переоценки) или на 12,4% с начала года (+15,4% без учета валютной переоценки) и составил 31,2 трлн руб. Доходность корпоративных кредитов снизилась на 6,6 п за 4 квартал до 15,9%.

- В 4 квартале 2025 г. выдано 7,2 трлн руб. корпоративных кредитов.
- Рыночная доля Сбера в корпоративном кредитовании выросла на 0,4 пп с начала года до 32,8% (-0,4 пп за квартал).
- Кредитный портфель клиентов малого и среднего бизнеса (МСБ) составил 7,3 трлн руб.⁸, а доля Сбера на рынке кредитования МСБ — 49,3%⁹.

Ниже представлены результаты анализ качества кредитов и авансов юридическим лицам ПАО «Сбербанк России» за 2024-2025 годы.

По данным исследований можно отметить, что в разделе коммерческого кредитования произошел рост показателей по статьям высокий и средний кредитный риск, что ухудшает качество кредитного портфеля банка. Объемы кредитования с минимальным и низким риском существенно не изменились.

По проектному финансированию юридических лиц отмечается сокращение операций с минимальным кредитным риском, а также рост операций по статьям низкий, средний и высокий кредитный риск, что также оказывает неблагоприятное воздействие на финансовые результаты банка в будущем.

В целом такая картина отражает достаточно сложный период по оказанию традиционных кредитных услуг банковским заемщикам, которые противостоят внутренним финансово-экономическим кризисным явлениям в экономической среде.

Несмотря на то, что объемы потребительского кредитования физических лиц постепенно сокращаются, в 2024 году Сбер продолжил поддержку **физических лиц** клиентов, в том числе продлил льготные периоды (кредитные каникулы) по реструктурированным кредитам в рамках государственных программ реструктуризации (по Федеральному закону № 377).

По итогам 2024 года Сбер достиг прироста кредитного портфеля **физических лиц** в размере 12,7%, до 18,1 трлн рублей. Существенный прирост портфеля

составляет выдача ипотеки, которая имеет исторически хорошее качество обслуживания долга. Ипотечный портфель Сбера за 2024 года вырос в размере 9,6%, до 11,2 трлн рублей. Доля Сбера на рынке ипотеки выросла за 2024 год на 1,0 п. п., до 57,0%.

Несмотря на ужесточение регулирования и рост кредитных ставок, Сбер сохранил уровень риска в портфеле кредитов *физических лиц* на приемлемом уровне. Доля ссуд с задержкой платежа на срок свыше 90 дней в портфеле выросла на 0,7 п. п., до 3,6% по состоянию на 31 декабря 2024 года (2,9% по состоянию на 31 декабря 2023 года).

Количество розничных клиентов за 2024-2025 годы выросло на 0,8 млн. с начала года до 110,7 млн. человек. Так, по итогам 2025 года ежемесячная аудитория решений на базе ИИ в розничных цифровых каналах достигла 12 млн пользователей. Технологии ИИ интегрированы в ключевые B2C-продукты Сбера: от навигации и поиска с Гигачат в СберБанк Онлайн до игровых ассистентов в СберKids.

Число активных ежемесячных пользователей (MAU) **СберБанк Онлайн** (app + web) выросло на 0,3 млн за квартал до 84,8 млн человек (+1,3 млн с начала года), а количество ежедневных пользователей увеличилось на 1,2 млн за квартал до 44,9 млн человек. Показатель DAU/MAU вырос до 53,0%.

Число активных ежемесячных пользователей (MAU) мобильного приложения **СберKids** составило 2,8 млн человек и выросло на 0,3 млн за квартал или на 0,6 млн с начала года за счет расширения функциональности приложения и появления новых продуктов для юной аудитории.

Количество зарегистрированных участников программы **«СберСпасибо»** увеличилось на 1,9 млн за квартал или на 8,7 млн с начала года до 100,5 млн человек. Рост обусловлен постоянным расширением возможностей программы и персонализацией категорий, что делает программу востребованной для повседневных трат миллионов семей.

Количество человек, воспользовавшихся аккаунтом **Сбер ID** для входа и регистрации на сайтах и в приложениях Сбера и его партнёров выросло на 6,4 млн за квартал или на 22,2 млн с начала года до 116,6 млн человек. Вход со Сбер ID возможен уже на 115 тыс. поверхностей.

Количество пользователей подписки **СберПрайм** выросло за квартал на 0,6 млн или на 0,4 млн с начала года и насчитывает 22,9 млн человек.

В отношении качества кредитного портфеля физических лиц следует отметить, что сегмент «B2C» предлагает разнообразные финансовые и нефинансовые решения и сервисы для розничных клиентов.

Розничный кредитный портфель вырос на 3,8% за 4 квартал или на 6,0% с начала года, составив 19,2 трлн руб. Доходность розничных кредитов снизилась на 1,6 п за 4 квартал 2025 г. до 16,9%.

- Доля Сбера на рынке розничного кредитования выросла на 1,0 п.п за квартал или на 1,4 п.п с начала года до 49,4%¹⁰.

- **Ипотечный портфель** вырос на 6,2% за 4 квартал 2025 г. или на 11,6% с начала года и составил 12,5 трлн руб.

- Выдачи ипотечных кредитов составили рекордные 1,3 трлн руб. в 4 квартале 2025 г. с ростом в 1,5 раза г/г. на фоне ожидаемых изменений в государственной программе семейной ипотеки.

- Доля Сбера на рынке ипотеки выросла на 1,4 пп за квартал или на 2,6 пп с начала года до 57,0%¹⁰.

- **Портфель потребительских кредитов** снизился за квартал на 2,3% или на 12,6% с начала года до 3,5 трлн руб. под давлением высоких ставок в экономике и ужесточения регулирования.

- Выдачи потребительских кредитов составили 502 млрд руб. в 4 квартале 2025 г.

- Доля Сбера на рынке потребительского кредитования выросла на 0,9 пп за квартал или на 0,5 пп с начала год до 39,1%.

- **Портфель кредитных карт** снизился на 0,8% за 4 квартал. С начала года он вырос на 7,4% и составил 2,5 трлн руб.

- Доля Сбера на рынке кредитных карт выросла на 0,5 пп за квартал или на 1,4 пп с начала года до 54,4%.

- В 4 квартале Сбер внедрил AI-агента для консультаций по задолженности по кредитным картам, упростив клиентский путь.

- **Портфель автокредитов** вырос на 12,5% за 4 квартал (+20,5% с начала года), составив 0,7 трлн руб.

- Доля Сбера на рынке автокредитования выросла на 1,3 пп за квартал или на 1,1 пп с начала года до 20,0%¹¹.

По данным таблицы можно отметить, что качество кредитного портфеля банка по физическим лицам-клиентам не является однородным в динамике. Так, по жилищному кредитованию физических лиц наблюдается рост кредитов с минимальным и низким риском, а по операциям со средним риском - сокращение. Такая картина показывает положительные процессы в области работы с проблемными ссудами.

В отношении потребительских и прочих ссуд физическим лицам в 2025 году отмечается снижение операций по всем видам риска. Дефолтных активов в этой

части кредитных операций не наблюдается. В данной ситуации руководство банка стремиться минимизировать ранее сформированные объемы непогашенных в срок и просроченных потребительских ссуд.

По автокредитованию физических лиц происходит в динамике рост по статьям с минимальным, средним и высоким рисками. По низкому риску происходит снижение объемов кредитования.

Такая картина указывает на то, что в процессе автокредитования начинают возникать проблемные факторы, способные вызывать сокращение процентного дохода банка и уровень рентабельности его финансово-хозяйственной деятельности.

Отдельно рассмотрим результаты кредитования физических лиц путем приобретения пластиковых кредитных карт и овердрафтного кредитования ПАО «Сбербанк России».

По данным таблицы можно отметить, что сегмент кредитования за счет приобретения банковских кредитных карт не содержит операций с высоким риском, сделки со средним риском в динамике по объему не изменились, по низкому риску объемы кредитования сократились, а по минимальному риску отмечается рост объемов кредитования клиентов.

Такая практика указывает на положительные тенденции в обслуживании клиентской базы, которые способствуют получению большего объема процентных доходов банка.

Концентрация риска по отраслям экономики предполагает, что в 2025 году Группа уточнила категории отраслей экономики в рамках представления концентрации риска.

Так, в данной обобщенной консолидированной финансовой отчетности Группа представляет структуру кредитов и авансов клиентам с концентрацией риска по уточненным и нижеприведенным категориям отраслей экономики: в составе отраслевых сегментов банковского кредитования наиболее выделены такие сферы как потребительское кредитование – 39%, ипотечное кредитование – 15%, Metallургическая и горнодобывающая промышленность – 7,6%, Нефтегазовая промышленность – 7,4%, Транспорт и логистика – 4,8%, Пищевая промышленность и сельское хозяйство – 4,5% и т.д.

Самые минимальные объемы кредитования ПАО выделяются по таким отраслям как финансовая деятельность и лизинг, услуги, государственные и муниципальные учреждения, здравоохранение и фармацевтика, деревообрабатывающая промышленность – от 0,8 до 0,6%.

Основные направления совершенствования кредитных операций ПАО «Сбербанк России». Проблемы организации кредитного процесса для населения в ПАО «Сбербанк России» можно разделить на две основные группы:

- проблемы, связанные с конкуренцией кредитных продуктов банка с аналогами-кредитными продуктами других банков;
- проблемы, связанные с недооценкой рисков, ведущие к снижению качества кредитного портфеля и прямым финансовым потерям от списания просроченных ссуд и создания резервов.

В целях совершенствования кредитования ПАО «Сбербанк России» могут быть разработаны направления и конкретные мероприятия, которые включают следующие мероприятия:

1) Разработка специальных нишевых продуктов, нацеленных на благонадежных клиентов. Создание новых продуктов для благонадежных заемщиков, разработка, развитие и внедрение кредитных продуктов с возможностью комбинирования и настраивания их условий под индивидуальные потребности каждого клиента, позволит снизить ставки по кредитам.

2) Повышение уровня работы с должниками, тщательная предварительная оценка кредитоспособности заемщика. Необходимо проводить постоянную работу с должниками:

3) Развитие мультиканальности продаж кредитных продуктов. Развитие мультиканальности продаж кредитных продуктов в ПАО «Сбербанк России» является одним из приоритетных направлений развития банка. Мультиканальность предполагает использование различных каналов коммуникации и продаж для достижения максимальной доступности и удобства для клиентов.

4) Использование метода кросс-продаж. Использование кросс-продаж позволяет: снизить расходы на предварительную оценку финансового положения заемщика; повысить рентабельность продаж, а значит, удовлетворить дополнительные потребности клиента.

Цель кросс-продажи для банка - увеличение среднего чека клиента и удержание его в долгосрочной перспективе. Кроме того, это также позволит банку расширить свою клиентскую базу и развивать новые направления бизнеса.

5) Проведение открытых мероприятий по обучению населения управлению денежными средствами и привлечение на обслуживание в банке.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итоги работы Группы Сбер за 2025 год, следует отметить, что ключевой драйвер роста Группы Сбер – органическая интеграция искусственного интеллекта в процессы Группы и в повседневную жизнь людей. ПАО не просто увеличил активную базу клиентов до 110,7 миллионов в рознице и 3,5 млн. в корпоративном сегменте, а качественно изменил структуру взаимодействия клиентов со Сбером. Сегодня уже 12 миллионов человек ежемесячно используют ИИ-решениями в приложениях Сбера. В 4 квартале программа лояльности «СберБизнес Спасибо» стала востребованным инструментом для каждого третьего предпринимателя, объединив 1 млн. компаний.

Рост кредитного портфеля в 2025 году был обеспечен в большей степени корпоративным сегментом: портфель корпоративных клиентов увеличился на 15,4% и превысил 31,2 трлн.руб. Розничный портфель рос более медленными темпами на фоне сохранившегося давления высоких ставок в экономике и регуляторных ограничений, прибавив по итогам года 6,0% и составив 19,2 трлн.рублей. Спрос в значительной мере поддержала программа семейной ипотеки. Привлекательные условия обеспечили высокий уровень сберегательной активности – средства частных клиентов увеличились на 22,1% до 35 трлн.рублей.

По итогам 2025 года руководству банка удалось удержать показатель cost-to-incom ratio на уровне прошлого года (30%). Группа сохранила высокую эффективность благодаря тому, что искусственный интеллект стал не отдельным направлением, а основой операционной модели. Банк развивает генеративный ИИ на базе семейства собственных фундаментальных моделей GigaChat, и последовательно расширяем их функциональность – от текстовых сценариев к мультимодальному анализу, включая голос, изображение и видео. ИИ-агенты и мультиагентные системы уже используются в ключевых направлениях, позволяякратно ускорять процессы и получать измеримый экономический эффект.

В дальнейшем фокус развития сместиться в направлении масштабирования платформенных ИИ-решений и агентов, в которые повышают эффективность бизнеса и формируют устойчивую основу для развития человекоцентричной бизнес-модели Сбера.