Содержание

[ВВЕДЕНИЕ 2](#_Toc214245042)

[1. БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ КАК ФОРМА КРЕДИТА 3](#_Toc214245043)

[1.1. Сущность и субъектный состав кредита 3](#_Toc214245044)

[1.2. Формы кредита 3](#_Toc214245045)

[2. РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА В РФ 3](#_Toc214245046)

[3. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА В РФ 3](#_Toc214245047)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 3](#_Toc214245048)

[СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ: 3](#_Toc214245049)

# ВВЕДЕНИЕ

Кредит является огромным открытием человечества. Благодаря кредиту существует возможность удовлетворить хозяйственные и личные потребности. Предприятие-заемщик за счет дополнительной стоимости может увеличить свои ресурсы, расширить хозяйство, ускорить достижение производственных целей. Граждане, воспользовавшись кредитом, могут применить способности и выданные дополнительные ресурсы для расширения своего дела, либо ускорить достижение потребительских целей, получить в свое распоряжение такие вещи, как предметы, ценности, которыми они могли бы владеть лишь в будущем.

Кредит представляет собой опору современной экономики, неотъемлемый элемент экономического развития.

В Советском Союзе преобладала государственная форма собственности, которая предполагала в основном централизованное бюджетное целевое финансирование предприятий. Существовавшая ранее система, при которой бюджетные средства выделялись в рамках государственного планирования развития эко­номики, не учитывала необходимости четкого законодательного регулирования финансово-кредитных вопросов. С развитием в 90-х годах в нашей стране рыночных отношений и переходом к рыночной экономике, появились предприятия различных форм собственности (как частной, так и государственной). В связи с этим особое зна­чение приобрела проблема образования четкого право­вого регулирования финансово - кредитных от­ношений субъектов предпринимательской деятельности.

 В настоящее время наибо­лее распространенной формой привлечения средств является получение банковского кредита. Поэтому в данной работе была поставлены цели: рассмотреть сущность и классификацию банковского кредита по различным критериям, проследить развитие банковского кредита в РФ, показать проблемы и перспективы развития этого вида кредита.

# БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ КАК ФОРМА КРЕДИТА

# Сущность и субъектный состав кредита

Потребности юридических, физических лиц, государства в единовременных денежных средствах могут удовлетворяются за счет получения кредита в банке. Кре­дитование представляет собой одну из форм финансового обеспе­чения предпринимательской деятельности. Оно осуществляется на основе установления финансовых взаимоотношений между фирмой и кредитной организацией путем заключения между ними соответствующих договоров. Основным договором является кре­дитный договор. В соответствии со статьей 819 ГК РФ кредитный договор - это со­глашение, по которому банк (или иная кредитная организация) обязуется предоставить деньги (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик, в свою оче­редь, обязуется возвратить полученную денежную сумму и упла­тить на нее проценты.[[1]](#footnote-1)

 Банковский кредит является основной формой кредита в рыноч­ной экономике. Это такой кредит, при котором владельцы свободных денежных средств предоставляют их в ссуду заемщикам посредством банков. Прочитав определение, возникает вопрос: кто может быть субъектом банковского кредита?

Субъектами кредитования с позиции классического банковского дела являются кредитор и заемщик. Банк, как правило, выступает в качестве кредитора. Заемщиками могут быть юридические либо физические лица, обладающие определенными материальны­ми и правовыми гарантиями, а также государство.

Банков­ский кредит выступает всегда в денежной форме, и объектом кредитования предстает денежный капитал. В силу этого в банковском кредите ссудный капитал окончательно отделяется от промышленного и осуществляет свое движение независимо от него. Выступая в денежной форме, банковский кредит преодолевает ограниченность коммерческого кредита по многим параметрам: размерам, срокам, направлению. Благодаря этому заемщики могут получить практически любые суммы на любые сроки кредитных сделок. Денежная форма данного кредита предоставляет возможность получить его любой области хозяйственной деятельности, на личные цели физических лиц и другие потребности.

Банковский кредит выполняет различную роль в процессе обще­ственного воспроизводства. Так, если он используется на расширение производства, для вложения в основной и оборотный капитал заемщика, то банковскую ссуду называют ссудой капитала. В тех случаях, когда банковский кредит используются для совершения платежей, погашения старых долговых обязательств, имеет место ссуда денег. Ссуда денег имеет место во всех случаях, когда кредитная операция сопровождается покупкой банком части финансовых активов клиента (счетов дебиторов, прав требования, долговых обязательств и т.п.). Ссуда денег лишь опосредует кругооборот капитала, но не обеспечивает его расширения, в то время как ссуда капитала непосредственно способствует росту производства и увеличивает размер капитала, которым располагает товаропроизводитель.

Банки предоставляют кредиты различным категориям заемщиков: предприятиям, фирмам и корпорациям, населению, банкам и другим кре­дитным организациям, а также местным органам власти. В зависимости от характера деятельности и правового положения каждой из названных групп банки организуют с ними свои кредитные отношения.[[2]](#footnote-2)

Особенностями банковского кредита считаются: использование привлеченных ресурсов, что отражается на стоимости кредита; предоставление в денежной форме и оформление кредитным договором; широкая целевая направленность; плата за кредит – основной источник формирования банковского дохода; сроки предоставления кредита различны; через кредитование происходит выпуск денег в оборот.

# Формы кредита

Особенность банковского кредитования на современном этапе заключается в том, что этот кредит имеет широкую целевую направленность и выдается в самых разнообразных видах. Классифицировать банковский кредит можно на основании различных признаков (Рис.1).

Банковский кредит

В зависимости от срока погашения кредита

Онкольный

Краткосрочный

Среднесрочный

Долгосрочный

По способу погашения кредита

Погашаемый единовременным взносом

Погашаемый в рассрочку

По способу взимания ссудного процента

Процент выплачивается в момент общего погашения кредита

Процент выплачивается равномерными взносами в течение всего срока кредитования

Процент выплачивается в момент получения кредита

В зависимости от наличия обеспечения по кредиту

Доверительный

Обеспеченный (залоговый)

Кредит под финансовые гарантии третьих лиц

 По целевому назначению

Кредит общего характера

Целевой кредит

Рис.1. Классификация банковских кредитов[[3]](#footnote-3)

В зависимости от указанного в кредитном договоре срока по­гашениявыделяют кредиты:

1. Онкольный кредит:предоставляется фирме-заемщику без указания срока его использова­ния с обязательством заемщика погасить его по первому требова­нию кредитора. Этот кредит подлежит возврату в фиксированный срок после поступления официального уведомления от кредито­ра. В большинстве стран онкольный кредит используется редко, так как требует стабильных условий на рынке ссудных капиталов и в экономике в целом;
2. Краткосрочный кредит:предоставляется, как правило, на вос­полнение временного недостатка собственных оборотных средств у фирмы-заемщика. Предоставляется на период до одного года и обслуживает движение оборотного капитала предприятия, содействует своевременному осуществлению расчетов, повышает платежеспособность предприятий, укрепляет их финансовое положение. Краткосрочный кредит является идеальным источником формирования той части оборотного капитала, которая подвержена наиболее частым колебаниям;
3. Среднесрочный кредит: предоставляется на срок до 1 года на цели как производственного, так и чисто коммерческого харак­тера;
4. Долгосрочный кредит: также как и краткосрочный направлен на обеспечение потребно­стей в инвестициях, т.е. кредит обслуживает движение основного капитала, используется на строительство и реконструкцию, освоение новых произ­водств, внедрение новых технологий и проведение других мероприятий, связанных с расширенным воспроизводством основных фондов.

По способу погашения различают кредиты:

1. погашаемые единовременным взносом: явля­ется традиционной формой возврата краткосрочных кредитов;
2. погашаемые в рассрочку: является традиционной формой возврата долгосрочных ссуд.

По способу взимания ссудного процента выделяют:

1. кредит, процент по которому выплачивается в момент его об­щего погашения: является традици­онным для рыночной экономики при выдаче краткосрочных креди­тов и наиболее распространен ввиду простоты его начисления;
2. кредит, процент по которому выплачивается равномерными взносами заемщика в течение всего срока действия кредитного договора: эта форма применяется при средне- и долгосрочном кредитовании;
3. кредит, процент по которому удерживается банком в момент непосредственной выдачи кредита фирме-заемщику: эта форма взимания ссудного процента для развитой рыноч­ной экономики не характерна и используется в очень редких случа­ях.

В зависимости от наличия обеспечения различают:

1. доверительные кредиты (бланковые): обычно применяются в процессе кре­дитования постоянных клиентов, которые пользуются полным доверием банка. Единственной формой обеспечения доверитель­ного кредита является кредитный договор. Как правило, блан­ковый кредит предоставляется банком, осуществляющим расчет­но-кассовое обслуживание фирмы. Хотя формально он носит необеспеченный характер, но фактически обеспечивается разме­ром дебиторской задолженности фирмы и его средствами на рас­четном, а также других счетах в этом же банке.
2. обеспеченные кредиты: являются основной разновидностью современ­ного банковского кредита. В отечественных условиях при оформ­лении этого кредита из-за незавершенности процесса формирова­ния ипотечного и фондового рынков сложной проблемой являет­ся процедура оценки стоимости имущества;
3. кредиты под финансовые гарантии третьих лиц: получили широкое распространение прежде всего в сфере долго­срочного кредитования. Реальным выражением финансовой га­рантии служит юридически оформленное обязательство со сторо­ны гаранта возместить фактически нанесенный кредитору ушерб при нарушении заемщиком условий кредитования.

По целевому назначению выделяют:

1. кредиты общего характера: используются заемщиком по своему усмотре­нию для удовлетворения потребностей в финансовых ресурсах;
2. целевые кредиты: в современных условиях хозяйствования имеют очень ограничен­ное распространение. В основном кредиты, выдаваемые банками, носят целевой характер.

Основные виды банковских кредитов, предоставляемые пред­принимательским фирмам и гражданам РФ, наглядно изображены на рисунке 2.

Банковский кредит

Контокоррентный кредит

Кредитная линия

Ролловерный кредит

Револьверный кредит

Ипотечный кредит

Платежный кредит

Ломбардный кредит

Рис. 2. Основные виды банковских кредитов[[4]](#footnote-4)

1. Контокоррентный кредит— кредит, при предоставлении ко­торого банк открывает фирме-заемщику контокоррентный счет. На этом счете учитываются как кредитные, так и расчетные опе­рации заемщика. По контокоррентному счету заемщик пользует­ся кредитом в пределах заранее определенного лимита (контокоррентный лимит) и вносит на этот счет все освобождающиеся у него средства.
2. Ломбардный кредит*—* кредит в твердо фиксированной сумме, предоставляемый кредитором фирме-заемщику на определенный срок под залог имущества или имущественных нрав. Широко рас­пространены ломбардные кредиты под залог ценных бумаг. «Чи­стый» ломбардный кредит — это краткосрочный кредит, со сро­ком погашения до года, чаще всего он предоставляется сроком на три месяца под залог ценных бумаг.
3. Ипотечный кредит*—* долгосрочный кредит, полученный под залог или части основных средств, или имущественного комплек­са фирмы-заемщика в целом. Банки, специализирующиеся на выдаче ипотечных кредитов, называются ипотечными банками. Фирма-заемщик, получая такой кредит, обязана застраховать пе­редаваемое в залог имущество в полном объеме в пользу банка-кредитора. При этом заложенное в банке имущество фирма про­должает использовать. Ипотечный кредит является основной фор­мой долгосрочного банковского кредитования.
4. Платежный кредит — кредит, предоставляемый фирмам-пла­тельщикам на оплату ими расчетных документов, выполнение денежных обязательств, при наличии у фирм временных финан­совых трудностей, возникающих вследствие опережения сроков платежей по отношению к срокам поступления средств на счет фирм-плательщиков. Обычно платежный кредит предоставляется банками предпринимательским фирмам на оплату материальных ресурсов, оборотных средств, на погашение дебетового сальдо по зачету взаимных требований, на выплату заработной платы.
5. Револьверный кредит*—* это автоматически возобновляемый кредит. Данный вид банковского кредита предоставляется на оп­ределенный период, в течение которого фирме-заемщику разре­шается как поэтапное привлечение кредитных средств, так и по­этапное частичное или полное погашение обязательств по креди­ту. При этом внесенные в счет погашения обязательств средства фирма может вновь заимствовать в течение периода действия кредитного договора.
6. Ролловерный кредит— долгосрочный кредит с периодически пересматриваемой процентной ставкой. Обычно пересмотр процент­ной ставки осуществляется один раз в квартал или полугодие, в зависимости от темпов инфляции.
7. Открытие кредитной линии. Всвязи с тем, что потребность в краткосрочном банковском кредите не всегда может быть преду­смотрена с привязкой к конкретным срокам его использования, предпринимательская фирма может по договоренности с банком-кредитором оформить открытие кредитной линии. В договоре на открытие кредитной линии обусловливаются сроки, условия и предельная сумма предоставления банковского кредита, когда в нем возникает реальная потребность. При этом договор не носит характера безусловного контрактного обязательства и может быть аннулирован банком при ухудшении финансового состояния фир­мы-заемщика. Для фирмы-заемщика преимущество данного вида кредитова­ния заключается в том, что она использует заемные средства в строгом соответствии со своими реальными потребностями в них. Как правило, кредитная линия открывается на срок до одного года.[[5]](#footnote-5)

# 2. РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА В РФ

Три вида банковского кредита, которые в данное время организуют работу всей банковской розницы, - это потребительский, ипотечный кредит и автокредитование. Эти кредиты пользуются наибольшей популярностью среди населения, на них большей частью строится система кредитования, поэтому целесообразно показать, как развиваются эти кредиты в нашей стране.

Потребительский кредит заключается в предоставлении рассрочки платежа населению при покупке товаров длительного пользования, на жилищное строительство. Кредитование осуществляется на общих принципах кредита: возвратности, срочности, платности, обеспеченности. Потребительский кредит предоставляется в денежной форме. Кредит на текущие нужды, как правило, носит краткосрочный (до одного года), а на инвестиционные цели – долгосрочный характер.

В России спрос на потребительское кредитование начался в 2004 году, сейчас рынок до сих пор демонстрирует высокие темпы роста. В начале 2005 года кредиты населению занимали всего 14,5 % кредитного портфеля банков. Однако в 2007 году они уже достигли 23,3 % объема всех кредитов. Почти каждый год рынок розничных кредитов удваивается. Высокие темпы его развития свидетельствуют о большом спросе населения, остающемся неудовлетворенным, а также о высокой доходности потребительского кредитования для банков. Чаще всего население берет кредит для покупки дорогой бытовой техники (43%). По объему взятых кредитов этот сегмент приблизительно в 1,5 раза уступает авторынку[[6]](#footnote-6). Кредит на неотложные нужды тоже пользуется большим спросом и занимает второе место на рынке (14,1%). Гораздо реже население берет кредит, например, чтобы оплатить медицинские, образовательные и другие услуги. Только 3,2% опрошенного населения воспользовались таким видом кредита[[7]](#footnote-7).

Кредитный бум разогревает спрос на смежных товарных и финансовых рынках. Фантастический рост объемов кредитования обусловлен рядом причин. Во-первых, благосостояние россиян растет неуклонно – в среднем сограждане из года в год реальном выражении тратят на 10 % больше. Во-вторых, банки ведут агрессивную политику по стимулированию продаж. Несмотря на то, что подавляющее большинство банков не имеет стандартов ответственного кредитования, население предъявляет спрос на далеко не идеальные продукты из-за отсутствия полноценной альтернативы. Наконец, крупнейшие банки меняют стратегические цели, переключаясь на рост капитализации, поэтому особое внимание уделяют розничному бизнесу. Сегодня в любой крупной розничной сети или автосалоне покупателей встречают кредитные консультанты как минимум двух банков. Кредиторы минимизируют процедуры, упрощая доступ к заемным средствам. За последние пару лет число документов и сроки рассмотрения заявок серьезно сократились, что стимулирует спрос на кредиты. Даже работники банков отмечают, что основными составляющими потребительского кредита на сегодняшний день стали: развитость самой инфраструктуры, что дает возможность заемщику получить, а кредитору предоставить кредит; простота в оформлении и обслуживании кредита с точки зрения процедурных моментов[[8]](#footnote-8).

Также одной из тенденций потребительских кредитов является то, что их валютная структура портфеля распределяется в пользу рублевых ссуд. С 2005 года отмечается, что рублевые кредиты стабильно занимают 85% рынка, в то время как в иностранной валюте было выдано всего 15% кредитов. Такая валютная структура портфеля во многом объясняется характером ссуд. Население предпочитает брать небольшие кредиты в размере 50-300 тыс. руб., которые расходуются на ремонт квартиры, постройку загородного дома. Экономисты полагают, что эта тенденция сохранится, и доля кредитов в иностранной валюте к 2010 году упадет на 10%[[9]](#footnote-9).

По оценкам экспертов, бум потребительского кредитования будет продолжаться ближайшие годы. По сравнению со странами Восточной Европы наш рынок еще незрелый. Доля банковской розницы в ВВП у наших западных соседей варьируется от 13% в Чехии до 19% в Венгрии. В России же розница занимает не более 5% ВВП – иными словами, для стабилизации рынок должен вырасти, по крайней мере, вдвое. Учитывая текущие объемы кредитования, насыщение произойдет не ранее 2010 года.[[10]](#footnote-10)

Одной из важнейших форм кредитования, на мой взгляд, является ипотека. Ипотечными кредитами считаются кредиты, гарантией возврата которых является залог недвижимого имущества. Этот вид кредита, как правило, имеет целевое назначение и используется субъектами в основном на новое строительство, реконструкцию или приобретение раз­личных объектов производственного и социально-бытового назначения, приобретение техники, оборудования и транспортных средств, затраты по разработке месторождений различных полезных ископаемых, созданию научно-технической продукции. Оценку предмета ипотеки проводят спе­циалисты соответствующей квалификации.

Самый распространенный вариант использования **ипотеки в России** - это покупка квартиры в кредит. Закладывается при этом, как правило, вновь покупаемое жилье, хотя можно заложить и уже имеющуюся в собственности квартиру. **Ипотечные кредиты** выдаются банками, и [условия кредитования](http://www.ipohelp.ru/conditions.html) у всех разные. В 2004 году объем данного рынка составлял 500-600 млн., что в два раза больше, чем в 2003 году. А по прогнозам аналитиков, к 2010 году потенциал рынка ипотеки составит 15 млрд. Но несмотря на эти прогнозы, процесс приобретения жилья по ипотеке на сегодняшний день остается достаточно сложным и недоступным для большей части россиян, так как недовольными своими жилищными условиями, желающими улучшить их две трети населения России, но при этом приобрести квартиру, не прибегая к услугам банков, могут только 5-10% граждан[[11]](#footnote-11).

На сегодняшний день объем ипотечных операций при покупке квартир не превышает 2-3% рынка жилищного строительства, в то время как в развитых странах – 80-90%.

Ипотечный кредит выдают около 150 банков по всей России. Чтобы банк выдал ипотеку, необходимо иметь стабильный доход. Как правило, ежемесячный платеж по кредиту составляет примерно треть заработной платы. Кроме того, необходимо иметь накопления для первоначального взноса. Как правило, кредит выдается на 10-20 лет под 10-15% годовых в валюте или 15-18% в рублях при условии внесения первоначального взноса (15-30% от стоимости жилья). Также банк может потребовать поручителей. В последние годы банки стали выдавать ипотеку молодой семье, однако, несмотря на то, что государство и большинство банков стремятся идти навстречу в процессе одобрения **ипотеки молодой семье**, существует немало препятствий на пути оформления **ипотеки семье**[[12]](#footnote-12)**.**

**У ипотечного кредита существуют свои преимущества и недостатки.**
Главным преимуществом **ипотеки** является то, что вместо многолетнего накапливания необходимой суммы на покупку жилья, возникает возможность уже сейчас жить в новой квартире (или доме). При этом жилье, приобретенное по **ипотеке**, сразу является [собственностью](http://www.ipohelp.ru/ownership.html) заемщика **ипотечного кредита**. В новом жилье можно зарегистрироваться заемщику и членам его семьи. Безопасность операции обеспечивается страхованием рисков утраты права собственности на квартиру и ее повреждения, а так же потери заемщиком трудоспособности. Кроме того, у **ипотеки** есть еще ряд «плюсов»: заемщику **ипотечного кредита** предоставляется [имущественный налоговый вычет](http://www.ipohelp.ru/taxprivilege.html), который фактически снижает процентную ставку по **ипотеке** за счет того, что заемщик не будет платить подоходный налог с суммы, потраченной на покупку жилья и с процентов по **ипотеке**; длительный [срок кредитования](http://www.ipohelp.ru/period.html) делает платежи по **ипотеке** не слишком большими и, следовательно, не слишком обременительными. Для определенных категорий лиц приятным сюрпризом может оказаться существование в их регионе [социальной ипотеки](http://www.ipohelp.ru/socialmortgage.html).

Самым существенным недостатком **ипотеки** является так называемая «переплата» за квартиру, которая может достигать 100 процентов и более. «Переплата» по **ипотеке** включает в себя проценты по **ипотечному кредиту** и ежегодные суммы обязательного страхования. Кроме того, в процессе получения **ипотечного кредита** заемщику приходится нести еще некоторые [дополнительные расходы](http://www.ipohelp.ru/extracharge.html), такие как оплата услуг оценочной компании и нотариуса, плата банку за рассмотрение заявки на кредит, сбор за ведение ссудного счета и т.п. Накладные расходы в совокупности могут достигать 20% [первоначального взноса](http://www.ipohelp.ru/point.html) на приобретение жилья.

Еще один «минус» **ипотеки** - большое количество требований ипотечных банков к заемщикам: документальное подтверждение доходов, наличие регистрации и российского гражданства, определенный стаж работы на одном месте, возможность представить поручителей по кредиту и т.д[[13]](#footnote-13).

Найти идеальный компромисс между преимуществами и недостатками **ипотеки** каждому предстоит самостоятельно. На сегодня выбор банков и их **ипотечных программ** достаточно широк, и любой желающий решить свои жилищные проблемы с помощью **ипотеки** может подобрать себе достойного партнера.

Автокредитование является таким видом кредита, который остается самым беспроблемным. Статистика свидетельствует: российский рынок автокреди­тования растет «со скоростью опят на гнилом пне». За 2006 год он увеличился практиче­ски в два раза и достиг почти $10 млрд., в 2007 году – 40%. Увеличились сроки кредитования до 7 лет, ставки упали до 9 — 13%, первоначаль­ный взнос перестал быть обя­зательным требованием, а ряд банков с этого года включают в сумму займа и стоимость страховки. В итоге автокредит стал доступен фактически любому совершеннолетнему россиянину, проработавшему на последнем месте не менее полугода и способному хоть как-то подтвердить доход, который составляет ми­нимум 20 тысяч рублей. Целе­вая аудитория автокредитования теперь определяется в полном соответствии с рос­сийской идиомой «Приходи, кто хошь — бери, что хошь».

Сейчас на рынке предло­жен большой выбор автокредитов. Потребитель выбирает между банками, руководствуясь уже не процентными станкам или условиями, а, скорее, мнением автосалона, в кото­ром он приобретает машину, известностью банка, допол­нительными услугами, кото­рые ему могут быть предоста­влены при использовании кредита. Банки могут предложить беспроцентный автокредит, или кредит без начального взноса, или льготный кредит. Кредит без процентов особенно привлекателен для покупателей. Многие банки дают кредиты на покупку авто под залог этого самого авто. В кредит можно приобрести любой автомобиль: от новой иномарки китайского, японского или европейского происхождения до подержанных, б/у автомобилей с пробегом. В сложившейся конкуренции банки стремятся к улучшению условий кредитования: снижают процентные ставки и суммы первоначального взноса, уменьшают сроки рассмотрения заявок и выдачи кредитов, изменяют требования к заемщикам.

Главным преимуществом автокредитования является то, что можно купить автомобиль за небольшую часть его стоимости, которую вы вносите в автосалоне. Эта часть обычно составляет от 10 до 30%. Остальную часть автосалону выплачивает банк, а вы уже банку выплачиваете эту сумму с процентами.
**Главный минус кредитования состоит в переплате по кредиту.** Да, вы сможете купить понравившийся автомобиль, но за весь срок кредитования вы переплатите около трети его реальной стоимости. Если сравнивать с другими странами, то процентные ставки в нашей стране непомерно высоки. Это объясняется неустойчивым положением нашей национальной валюты[[14]](#footnote-14).

Для банков автокредитова­ние тоже оказалось весьма выгодным. Во-первых, здесь намного ниже затраты на обслуживание ссуд, по­скольку автокредиты в сред­нем на порядок выше потре­бительских займов. Во-вто­рых, изначально решена про­блема не только залога (как в случае с ипотекой), но и его оценки. В-третьих, оборот средств (пога­шение ссуды) — в 4-6 раз бы­стрее, чем у той же ипотеки, а резервы под автокредитова­ние требуются намного мень­шие, чем под потребительский кредит.

Сегодня масштабное автокредитование — неизменный пункт в «меню» практически всех участников банковского ритейла: от Сбербанка, ВТБ и Газпромбанка до крупных региональных игроков, таких как УРСА Банк. В целом, по данным кредитного сайта предложения по автокредитам включены в продуктовую ли­нейку более чем 250 россий­ских банков[[15]](#footnote-15).

Именно потребительский, ипотечный и автокредит являются более популярными среди банков и населения. Но банк в последнее время стал предлагать такой вид кредита, как овердрафт, который пользуется наибольшим спросом у организаций.

Овердрафтное кредитование заключается в предоставлении банком краткосрочного кредита организации, когда у последней не хватает денежных средств на счете для осуществления текущих платежей. Чаще всего условия получения овердрафтного кредита оговариваются в дополнительном соглашении к договору банковского счета. Процедуру овердрафтного кредитования можно подразделить на следующие этапы. Банк устанавливает максимальный размер кредита (лимит овердрафта). Организация по мере необходимости использует заемные средства в пределах овердрафта для оперативной оплаты платежных документов, когда расходы временно превышают размер денежных средств на счете. При поступлении денежных средств на расчетный счет заемщика банк проводит безакцептное списание этих средств в счет погашения овердрафта. Ежедневно за пользование кредитом начисляются проценты по кредиту, которые списываются с расчетного счета заемщика в безвозвратном порядке.

Для подстраховки такого своеобразного вида кредитования, банк может потребовать от потенциального заемщика залога его имущества, предоставления поручительства третьих лиц или их гарантий. В этом случае денежный лимит по овердрафтному кредиту и величина процентов будет прямо зависеть от сто­имости предметов залога и суммы обязательств по договорам поручительства.

Преимуществами такого кредитования является то, что отсутствует целевое назначение. Благодаря этому можно осуществить любые платежи. Преимущество в оперативности получения кредита. Организации достаточно всего один раз предоставить в банк документы для рассмотрения вопроса о выдаче кредита. При этом заключается всего один кредитный договор, в течение срока действия которого клиент автоматически получает кредит столько раз, сколько ему необходимо, не составляя никаких дополнительных документов. Проста техника погашения кредита. Воспользовавшись овердрафтным кредитом, не обязательно начинать погашать его при первом же поступлении денежных средств на расчетный счет. Нередко организации самостоятельно погашают кредитные обязательства в сроки, предусмотренные договором. Рациональное использование этого кредита и их своевременное погашение формирует положительную кредитную историю организации, которая может пригодиться при появлении необходимости в кредитовании.

К недостаткам овердрафтного кредитования относятся высокие процентные ставки за пользование кредитом; комиссия банка, т.е. банки в дополнение к процентным ставкам за кредит взимают дополнительную комиссию за установление овердрафта или за его недоиспользование.[[16]](#footnote-16)

Также популярным видом кредита у организаций является кредитная линия, под которой подразумевается обязательство банка перед заемщиком предоставлять ему кредиты в течение определенного периода времени и в пределах согласованного лимита.[[17]](#footnote-17)

Когда это может быть выгодно? Это может быть выгодно, если предприятие оплачивает по частям дорогостоящую покупку, а собственных денег на оплату не хватает. Или, как чаще всего и бывает, организация оплачивает услуги подрядчиков, которые могут последовательно выполнять разные этапы строительных работ, и каждый этап оплачивается отдельно после его завершения и приемки. Кредитные линии предоставляются на разные сроки:

1. до 1 года – для финансирования текущих расходов;
2. до 3 лет – для покупки основных средств;
3. свыше 3 лет – для реконструкции и модернизации производства, капитального строительства и т.д.

Оформить кредитную линию может только та организация, которая является постоянным клиентом банка, имеет положительную деловую репутацию и устойчивое финансовое положение. Обеспечением кредитной линии могут служить недвижимое и движимое имущество, производственное оборудование, ценные бумаги, предметы искусства, поручительства третьих лиц, банковские гарантии и т.д. Кредитный договор имеет ряд своих особенностей. Во-первых*,* деньги предоставляются несколькими транша­ми, не превышающими указанного в кредитном договоре ли­мита задолженности, и по мере необходимости, определяемой самим заемщиком. Во-вторых*,* как правило, стороны договора помимо условия о процентах, которые уплачиваются за фактически предоставлен­ный кредит, согласовывают условие об уплате заемщиком особо­го вознаграждения банку за кредитование на условиях кредит­ной линии. Данное вознаграждение - это плата не за пользование креди­том (который пока еще даже и не предоставлен), а за обязатель­ство банка выдать его по первому требованию заемщика. Дело в том, что после заключения соответствующего договора банк дол­жен держать наготове необходимую сумму денег в течение срока действия кредитной линии. Затраты на обслуживание лими­та кредитования как раз и покрываются за счет рассматриваемо­го вознаграждения.[[18]](#footnote-18)

На сегодняшний день кредитная линия в России не так популярна, как, например, потребительский кредит. Но этот кредит набирает обороты. Пользуется спросом в основном у организаций, предприятий.

# 3. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА В РФ

Кредитование физических и юридических лиц служит основным источником банковских доходов в России – кредиты, по состоянию на 2008 год, составляют 76,8% активов банка, или 70% без учета кредитования госсектора. Поэтому банки стремятся развивать данное направление в первую очередь. Но естественно, что, как и у каждого направления, существуют свои проблемы и разработаны свои перспективы развития банковского кредита в РФ.

Стабильность экономики – одно из основных условий для развития банковского кредитования, опирающегося на принцип возвратности кредитных ресурсов. В более или менее стабильной экономике появляется многообразие кредитных продуктов. В нашей стране мы видим, что с каждым днем линейка кредитных продуктов физическим лицам пополняется новыми видами, возможностями получения потребительского и ипотечного кредита, а также автокредитования, кредитными картами и другими банковскими продуктами.

В 1998-2007 гг. в РФ одной из тенденций являлось последовательное снижение процентных ставок банками и ослабление требований, выдвигаемых потенциальным заемщиком. Первое было обусловлено стабилизацией экономики и снижением темпов инфляции (а значит, и ставки рефинансирования), второе было вызвано ощутимым усилением конкуренции между банками. Под воздействием конкуренции банки пересматривали стандартные подходы к анализу надежности потенциальных заемщиков, снижали барьеры и, тем самым, ухудшали значение показателя, характеризующего соотношение доходности кредитования к риску сделки. На ужесточение борьбы между банками повлиял и приход иностранных банков на рынок кредитных услуг. Усиление такой конкуренции привело к развитию трех тенденций:

1. Развитию филиальной сети за счет открытия новых филиалов и объединения банков путем слияния либо поглощения. Пример поглощения служат приобретение «Внешторгбанком» «Гута-банка» в 2004 г., объединение «СибАкадемБанка» с «Уралвнешторгбанком» в 2007 году.;
2. Расширение продуктовой линейки;
3. Увеличение рискованности кредитных операций[[19]](#footnote-19).

В 2008 же году, особенно в связи с мировым кризисом, наблюдается повышение процентных ставок. Например, ставки на приобретение компьютерной техники выросли с 12-18% до 45-55%. Сейчас после кризиса наблюдается массовое закрытие мелких банков. И проанализировать, что будет в России с банковским сектором пока очень трудно.

Также к общей проблеме банков можно отнести то, что желание банков нарастить кредитный портфель, привлечь клиента, в том числе и путем предоставлением дополнительных кредитов, приводит порой к парадоксальным ситуациям, когда предприятие розничной торговли имеет кредитную нагрузку, сопоставимую с годовой выручкой. То есть формально для исполнения обязательств клиент должен всю годовую выручку направлять не на расчеты с поставщиками, а на погашение кредита банка, что нереально.

К проблемам можно отнести и то, что наши банки часто обманывают население. Российских банкиров намерены заставить честно рассказывать своим клиентам, какие проценты им придется заплатить по кредиту. Обыкновенный обман стал сейчас для банков нормой. Клиенту называют только ставку по кредиту, а затем эта ставка увеличивается за счет всевозможных сборов. Особенно часто такая проблемы встречается при потребительском кредитовании. Решением этой проблемы представлен законопроект, разработанный в правительстве в 2005 году, который должен заставить банкиров называть клиентам эффективную ставку, с учетом всех дополнительных платежей[[20]](#footnote-20). Однако мнения по этому поводу у граждан разделились, поскольку некоторые считают, что банки не обманывают заемщиков[[21]](#footnote-21).

В еще одной отличительной чертой, тенденцией рынка потребительского кредитования являются опережающие темпы роста кредитования населения по сравнению с темпами роста выдачи кредитов юридическим лицам, т.е. в структуре кредитного портфеля банков будет продолжать увеличиваться доля кредитов, выданных населению[[22]](#footnote-22). Основным фактором, который влияет на темпы роста кредитов, - доходы населения. Поэтому можно утверждать, что рынок перестанет быстро расти тогда, когда долговая нагрузка на доходы физических лиц не будет им позволять брать новых кредиты с темпом, превышающим темп роста их собственных доходов поэтому один из главных вопросов ближайших лет – будет ли достаточное количество платежеспособных людей, готовых взять кредит в условиях прогнозируемого роста стоимости жизни и замедления темпов роста доходов[[23]](#footnote-23).

Тенденцией в потребительском кредите является направленность банков на увеличение выдачи экспресс-кредитов, решение о выдачи которых принимаются непосредственно в момент покупки товара[[24]](#footnote-24). Эти кредиты пользуются спросом у населения, поскольку такие кредиты облегчают процедуру оформления и выдачи кредита.

На данный момент в связи с кризисом в России наблюдается снижение спроса на выдачу потребительских кредитов, поскольку сейчас надо платить высокие ставки процента по кредиту.

На рынке ипотечного кредитования тоже существует несколько проблем. Удивительно, но факт: несмотря на значительный интерес, проявляемый всеми слоями общества к ипотечному рынку и рынку жилья, особенно после объявления национального проекта «Доступное жилье – гражданам России», потребитель – «средний гражданин» и потенциальный клиент – по-прежнему знает очень мало об ипотеке[[25]](#footnote-25). В средствах массовой информации – только новости и передачи про коммерческую недвижимость и реклама агентств недвижимости.

На сегодня главной проблемой и минусом являются высокие процентные ставки по ипотеке, которые могут превышать 100% и более. Также постоянно говорят о том, как ипотека «широко шагает по стране», о том какие объемы достигнуты в регионах и как регионы по объему ипотеки догоняют и перегоняют Москву. Однако речь при этом чаще всего идет не о классическом банковском ипотечном кредитовании, а о деятельности региональных ипотечных фондов, созданных местными властями, и агентств. Сегодня российские власти декларируют намерение в несколько раз увеличить объемы ипотечного кредитования. Реализация этого плана заключается в снижении процентных ставок по кредитам и первоначального взноса. Однако сами банкиры не торопятся в основной своей массе снижать ни «входной порог» для заемщиков, ни процентную ставку по кредитам. Одним из главных барьеров на пути развития ипотеки является слабость ресурсной базы банков. В мировой практике эта проблема решается путем выпуска долгосрочный ипотечных ценных бумаг с низкими процентными ставками и высоким уровнем надежности. В России работа по созданию таких ценных бумаг только началась.

Перспективы рынка автокредитования остаются весьма оптимистичными. Предполагается, что Россия может вплотную приблизиться к мировым стандартам европейского автомобильного рынка, где в кредит продается свыше 60% автомобилей. У нас пока только 40-45% автомобилей продается в кредит.

В последнее же время некоторые страховщики и банкиры бьют тревогу по поводу того,что автокредитование в этом году стало более рискованным. Одна из причин — значительное увеличение случаев мошенничества. Сегодня на российском рынке зафиксировано несколько вариантов таких афер. Одна из наиболее распространенных – оформле­ние покупки авто в кредит по подложным или украденным документам. Еще один вариант – ссуда оформляется на подставное лицо. Третий вариант – поджог застрахованной машины. Но в этом случае уже страдает не банк, а страховая компания.

Но несмотря на проблемы, рынок автокредитования развивается. В России уже начали работать два мировых автомобильных бан­ка — Тойота Банк (финансо­вое подразделение Тоуоta Motor и Даймлер-Крайслер Банк (подразделение одно­именной корпорации). Это банки-монолайнеры, основ­ная цель кото­рых – кредитовать покупки автомобилей своих брендов[[26]](#footnote-26). Также многие автосалоны сотрудничают с банками, посредством которых выдаются кредиты на покупку авто[[27]](#footnote-27).

В целом, по оценкам экспертов, ценовой сегмент рынка переходит в качественный, т.е. продукты обрастают дополнительными сервисами, обещая своим клиентам короткие сроки получения средств и индивидуальный график погашения.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключении моей работы хочу сказать о том, что банковский кредит является обширной темой для рассмотрения, интересной для нас с точки зрения будущих экономистов.

В моей работе я сделала следующие выводы:

Кредит играет специфическую роль в экономике: он не только обеспечивает непрерывность производства, но и ускоряет его. Банковский кредит – это самый распространенный способ полу­чения денежных средств для краткосрочных про­ектов, для пополнения оборотных средств, для удовлетворения своих потребностей. Существует достаточное большое количество классификаций банковского кредита. При получении кредитов все затраты органи­зации сводятся только к выплате процентов по займу. Процентная ставка по кредитам, как пра­вило, варьируется в зави­симости от надежности заемщика и сроков кре­дитования. Обеспечение реальным залогом и своевре­менность возврата денежных средств — основ­ные требования банков к заемщикам при выда­че кредита.

Кредитование физических и юридических лиц служит основным источником банковских доходов в России и составляет 76,8% активов банка. Именно поэтому банки стремятся развивать данное направление в первую очередь.

Основные тенденции на рынке кредитования – это развитие филиальной сети за счет открытия новых филиалов и объединения банков путем слияния либо поглощения, расширения продуктовой линейки, увеличения рискованности кредитных операций. Основным спросом у населения пользуются потребительский, ипотечный кредиты и автокредитование, а у предприятий овердрафт, кредитная линия.

Потребительский кредит чаще всего население берет кредит для покупки дорогой бытовой техники. Гораздо реже население берет кредит, например, чтобы оплатить медицинские, образовательные и другие услуги. Отличительной чертой кредита являются опережающие темпы роста кредитования населения по сравнению с темпами роста выдачи кредитов юридическим лицам. Рынок потребительского кредитования характеризуется повышением спроса на выдачи экспресс-кредитов.

Ипотечными кредитами считаются кредиты, гарантией возврата которых является залог недвижимого имущества. На рынке ипотека появилась сравнительно недавно. К ипотеке уже проявляется значительный интерес, но все равно многие люди еще до сих пор вообще не знают о таком виде кредита, а которые знают могут не воспользоваться ею по причине высоких процентных ставок.

Также на рынке предло­жен большой выбор автокредитов. Банки могут предложить беспроцентный автокредит, или кредит без начального взноса, или льготный кредит. Кредит без процентов особенно привлекателен для покупателей. Многие банки дают кредиты на покупку авто под залог этого самого авто. Перспективы рынка автокредитования остаются весьма оптимистичными. предполагается, что Россия может вплотную приблизиться к мировым стандартам европейского автомобильного рынка, но в последнее время некоторые страховщики и банкиры бьют тревогу по поводу того,что автокредитование стало делом более рискованным, причиной которой является значительное увеличение случаев мошенничества.

Овердрафтное кредитование пользуется спросом у предприятий. Заключается в предоставление банком краткосрочного кредита организации, когда у последней не хватает денежных средств на счете для осуществления текущих платежей. Преимуществами такого кредитования является то, что отсутствует целевое назначение. Благодаря этому можно осуществить любые платежи. К недостаткам овердрафтного кредитования относятся высокие процентные ставки за пользование кредитом и комиссия банка.

Также популярным видом кредита у организаций является кредитная линия, под которой подразумевается обязательство банка перед заемщиком предоставлять ему кредиты в течение определенного периода времени и в пределах согласованного лимита. Такой вид кредита выгоден, если предприятие оплачивает по частям дорогостоящую покупку, а собственных денег на оплату не хватает. Или, как чаще всего и бывает, организация оплачивает услуги подрядчиков, которые могут последовательно выполнять разные этапы строительных работ, и каждый этап оплачивается отдельно после его завершения и приемки.

К проблемам можно отнести всего рынка кредитования относитсяобман о том, какие проценты им придется заплатить по кредиту. Обычно клиенту называют только ставку по кредиту, а затем эта ставка увеличивается за счет всевозможных сборов.

Сейчас в России идет экономический кризис, поэтому многое изменяется в банковской структуре. И даже специалисты не берутся еще делать точные выводы о том, что и как будет происходить в секторе кредитования и вообще в целом банковской системе.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Феднральный закон от 26 января 1996 г. №14-ФЗ.
2. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 02.12.1990 г.

Деньги, кредит, банки: учебник / кол. авт.; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И.Лаврушина. – 5-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2007. – 560 с.

1. Кредиты и займы: учет и налоги. – М.: ООО ИИА «Налог Инфо», ООО «Статус-Кво 97», 2006. – 248 с.
2. Некоторые актуальные проблемы теории банковского кредитования: гражданско-правовое исследование (Текст): монография / С.К.Соломин. – Чита: ЗИП СибУПК, 2007. – 126 с.
3. Финансы и кредит: учебник / под ред. проф. М.В.Романовского, проф. Г.М.Белоглазовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высшее образование, 2007. – 609 с. – (Университет России).
4. Финансы фирмы: учебник. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 522 с. – (Высшее образование).
5. Экономико-статистический анализ кредитных операций коммерческого банка: Учебное пособие. – М.: Университетская книга, Логос, 2008. – 216 с. (Новая университетская библиотека).
6. Абдрахманов Р. Аппетит приходит во время еды // Национальный банковский журнал. – 2006. - №2. – с.44-46.
7. Алборова А. Риски: россияне знают мало // Национальный банковский журнал. – 2007. - №5. – с. 53-55.
8. Антонов А. Удобный кредит кому повредит? // Современная торговля. – 2007. №3 (март). – с. 6-10.
9. Арт Я. Кредит без страха и упрека // Профиль. – 2008. - № 7. – с. 74-76.
10. Богданова С. Потребительский кредит: необходим баланс интересов всех участников // Банковское дело. – 2007. - №5. – с.84-88.
11. Большаков В. С учетом не только банковских рисков // Финансовый контроль. – 2006. - №4. – с.22-25.
12. Галкин Д.А. Незнание рождает страх // Национальный банковский журнал. – 2006. - №5. – с. 50-51.
13. Дегтярев А.С. Инновации в кредитно-финансовой сфере России и ее регионов: проблемы и поиски решений // Финансы и кредит. – 2007. - №26. – с. 44-49.
14. Железняк А. Банки обманывают заемщиков? Нет! // Национальный банковский журнал. – 2007. - №5. – с. 72-73.
15. Зеленский Ю.Б. Механизмы повышения устойчивости банковской системы // Деньги и кредит. – 2006. - №7. – с.11-20.
16. Кичкайло И. Песочный человек // Эксперт-Сибирь. – 2007. - №24. – с.35-39.
17. Крупнов Ю.С. Проблемы оценки эффективности использования банковского кредита // Вопросы статистики. – 2006. - №2. – с.50-53.
18. Курбангалеева О.А. Тонкости кредитных линий // Бухгалтерский вестник. – 2004. - №12. – с. 29-31.
19. Макаров Ф.А. Ипотека: исследование рынка // Маркетинг услуг. – 2007. - №2. – С.160-165.
20. Моисеев С. Тенденции: ты – мне, я – тебе // Национальный банковский журнал. – 2007. - №5. – с. 48-52.
21. Мурзина Е. Ипотека по-русски: что зависит от банков // Аналитический банковский журнал. – 2006. - №2 (февраль). – с.18-25.
22. Покопцева Е. Ипотека по-русски. Она как кактус: его не поливают, а он растет // Национальный банковский журнал. Ь- 2006. - № 5. – с. 46-48.
23. Романова М.В. Выбор оптимальной формы финансирования организации // Налоговый вестник. – 2006. - №2. – с.98-102.
24. Трушникова Н. Овердрафтное кредитование: учет и налогообложение // Финансовая газета. – 2007. - №19. – с.7.
25. Чаплыгина Т. Решение: дети кредитного бума // Национальный банковский журнал. – 2007. - №5. – с. 60-64.
26. Швец А.В. Банковское кредитование: российские проблемы развития // ЭКО. – 2008. - №4. – с.156-167.
27. Янин Д. Банки обманывают заемщиков? Да! // Национальный банковский журнал. – 2007. - №5. – с. 70-71.
28. [http://www. cbr.ru](http://allbest.ru.)
29. <http://fiveballov1.ru.>
30. <http://bankrefferatov.ru.>

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Феднральный закон от 26 января 1996 г. №14-ФЗ., ст.819. [↑](#footnote-ref-1)
2. Финансы и кредит: учебник / под ред. проф. М.В.Романовского, проф. Г.М.Белоглазовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высшее образование, 2007. – с. 381-383 [↑](#footnote-ref-2)
3. Финансы фирмы: учебник. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – с. 225 [↑](#footnote-ref-3)
4. Финансы фирмы: учебник. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – с. 226 [↑](#footnote-ref-4)
5. Финансы фирмы: учебник. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – с. 224-233 [↑](#footnote-ref-5)
6. Абдрахманов Р. Аппетит приходит во время еды // Национальный банковский журнал. – 2006. - №2. – с.44-46. [↑](#footnote-ref-6)
7. Антонов А. Удобный кредит кому повредит? // Современная торговля. – 2007. №3 (март). – с. 6-10. [↑](#footnote-ref-7)
8. Богданова С. Потребительский кредит: необходим баланс интересов всех участников // Банковское дело. – 2007. - №5. – с.84-88. [↑](#footnote-ref-8)
9. Моисеев С. Тенденции: ты – мне, я - тебе // Национальный банковский журнал. – 2008. - №5. – с.48-52. [↑](#footnote-ref-9)
10. Моисеев С. Тенденции: ты – мне, я - тебе // Национальный банковский журнал. – 2008. - №5. – с.50. [↑](#footnote-ref-10)
11. Макаров Ф.А. Ипотека: исследование рынка // Маркетинг услуг. – 2007. - №2. – С.160-165. [↑](#footnote-ref-11)
12. Галкин Д.А. Незнание рождает страх // Национальный банковский журнал. – 2006. - №5. – с. 50-51. [↑](#footnote-ref-12)
13. Мурзина Е. Ипотека по-русски: что зависит от банков // Аналитический банковский журнал. – 2006. - №2 (февраль). – с.18-25. [↑](#footnote-ref-13)
14. Арт Я. Кредит без страха и упрека // Профиль. – 2008. - № 7. – с. 74-76. [↑](#footnote-ref-14)
15. [www. pro-credit.ru](http://allbest.ru.) [↑](#footnote-ref-15)
16. Трушникова Н. Овердрафтное кредитование: учет и налогообложение // Финансовая газета. – 2007. - №19. – с.7. [↑](#footnote-ref-16)
17. Курбангалеева О.А. Тонкости кредитных линий // Бухгалтерский вестник. – 2004. - №12. – с. 29-31. [↑](#footnote-ref-17)
18. Кредиты и займы: учет и налоги. – М.: ООО ИИА «Налог Инфо», ООО «Статус-Кво 97», 2006. – с.162-164. [↑](#footnote-ref-18)
19. Швец А.В. Банковское кредитование: российские проблемы развития // ЭКО. – 2008. - №4. – с.156-158. [↑](#footnote-ref-19)
20. Антонов А. Удобный кредит кому повредит? // Современная торговля. – 2007. №3 (март). – с. 10. [↑](#footnote-ref-20)
21. Железняк А. Банки обманывают заемщиков? Нет! // Национальный банковский журнал. – 2007. - №5. – с. 72-73.; Янин Д. Банки обманывают заемщиков? Да! // Национальный банковский журнал. – 2007. - №5. – с. 70-71. [↑](#footnote-ref-21)
22. Абдрахманов Р. Аппетит приходит во время еды // Национальный банковский журнал. – 2006. - №2. – с.44-46. [↑](#footnote-ref-22)
23. Чаплыгина Т. Решение: дети кредитного бума // Национальный банковский журнал. – 2007. - №5. – с. 60-61. [↑](#footnote-ref-23)
24. Дегтярев А.С. Инновации в кредитно-финансовой сфере России и ее регионов: проблемы и поиски решений // Финансы и кредит. – 2007. - №26. – с. 44-49. [↑](#footnote-ref-24)
25. Покопцева Е. Ипотека по-русски. Она как кактус: его не поливают, а он растет // Национальный банковский журнал. Ь- 2006. - № 5. – с. 46-48. [↑](#footnote-ref-25)
26. Арт Я. Кредит без страха и упрека // Профиль. – 2008. - № 7. – с. 74-76. [↑](#footnote-ref-26)
27. Кичкайло И. Песочный человек // Эксперт-Сибирь. – 2007. - №24. – с.35-39. [↑](#footnote-ref-27)