ISSN 2311-8725 (Online)
ISSN 2073-039X (Print)

Анализ финансового капитала

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ДИНАМИКИ КРЕДИТОВ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ НА ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА

Аркадий Павлович ИВАНОВ[a], Алексей Сергеевич МИХАЛЁВ[b,*]

[a] доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и маркетинга,
Российская открытая академия транспорта Московского государственного университета путей сообщения,
Москва, Российская Федерация
ark@e-diva.ru

[b] ПАО «УРАЛСИБ», Москва**,** Российская Федерация
alexmikhalev87@gmail.com

[*] Ответственный автор

История статьи:
Принята 07.08.2015
Принята в доработанном виде 03.09.2015
Одобрена 22.09.2015

УДК 336.717
JEL: G20, G21

Ключевые слова: кредитный портфель, доходность, стоимость, себестоимость, рентабельность

Аннотация

Предмет и тема. Статья посвящена исследованию эффективности деятельности кредитных организаций.

Цели. Рассматривается влияние кредитной политики, акцентированной на выдачу ссуд физическим лицам, на показатели эффективности банка.

Методология. Для проведения анализа были выбраны 50 кредитных организаций с максимальным уровнем валюты баланса на конец 2013 г. Исходя из структуры кредитного портфеля, из выбранных банков были выделены группа кредитных организаций, акцентирующих кредитную политику на ссудах физическим лицам (розничные банки), и группа банков, имеющих сбалансированные доли кредитов юридическим и физическим лицам (универсальные кредитные организации). Определен набор показателей, характеризующий эффективность деятельности банка. Оценка влияния динамики кредитов физическим лицам на показатели эффективности деятельности проводилась с помощью сопоставления значений показателей, рассчитанных по двум группам банков.

Результаты. В результате исследования установлено, что доходность совокупного портфеля ссудной задолженности с учетом создания резервов на возможные потери по ссудам у универсальных банков ниже уровня аналогичного соотношения, рассчитанного по розничным кредитным организациям. Анализ соотношений операционных расходов к кредитному портфелю и суммы операционных и процентных расходов к кредитному портфелю выявил лучшие показатели у группы универсальных банков. В качестве результирующих показателей эффективности были выбраны рентабельность активов и капитала. Значения этих коэффициентов оказались выше у розничных банков.

Выводы и значимость. Розничная модель банковского бизнеса является более эффективной с точки зрения максимизации прибыли кредитной организации.

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2015

Кредитными организациями производится аккумуляция временно свободных денежных средств, регулируется денежный оборот в стране, перераспределяются ресурсы между различными отраслями реального сектора экономики. Банки часто выступают посредниками и гарантами выполнения двухсторонних обязательств между различными компаниями. Реализация этих целей предъявляет все большие требования к эффективности банковской деятельности, что значительно усложняется в условиях, характерных для современной экономики макроэкономических колебаний.

В экономической теории не существует единого толкования эффективности банковской деятельности. Эта категория многогранна и затрагивает не только непосредственно кредитные организации, но и их клиентов. Существуют различные подходы к оценке эффективности банковской деятельности[1]. При этом большинство из них объединяет толкование исследуемого понятия как категории, неразрывно связанной с социальными факторами [1]. Часто эффективность деятельности банка зависит от

[1] *Коробова Г.Г.* Банковское дело: учебник. М.: Магистр, 2012. 590 с.; *Шеремет А.Д., Негашев Е.В.* Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.:ИНФРА-М, 2008. 208 с.

затраченных ресурсов и полученных результатов[2].

Для проведения активных операций банки в качестве приоритетных могут выбирать различные типы клиентов [2, 3]. В сложившейся структуре отечественного банковского сектора большинство кредитных организаций ориентируют внешнюю деятельность на кредитование юридических лиц. В то же время распространены банки, которые в основном ориентированы на работу с физическими лицами. В качестве примера можно привести ПАО «ВТБ 24», ПАО «ОТП Банк», ПАО «Банк Русский Стандарт» и др. Некоторые кредитные организации имеют достаточно сопоставимые объемы ссуд, выданных как юридическим, так и физическим лицам (ПАО «МТС-Банк», ПАО «Росбанк», ПАО «Уральский Банк Реконструкции и Развития», ПАО «УРАЛСИБ»).

Как известно, розничное направление кредитования является наиболее доходным с точки зрения полученного процентного дохода по выданным кредитам [4–6]. Однако возникает вопрос, насколько положительный результат высокой доходности бизнеса нивелируется сопутствующими негативными факторами, такими как объемы резервирования, себестоимость кредитов и т.д. Интерес представляет также сопоставление эффективности бизнеса банка, выделяющего розничное кредитование как приоритетное, с банками, имеющими более сбалансированные относительно клиентского сегмента портфели ссудной задолженности.

Для решения поставленных вопросов в качестве базиса исследования были взяты 50 банков с наибольшими объемами активов на конец 2013 г.[3]. Соответствующие данные по отчетам о прибылях и убытках, а также оборотно-сальдовые ведомости по выбранным банкам были взяты из базы данных Центрального банка Российской Федерации[4]. Итоговые отчеты BS и PL по выбранной группе кредитных организаций получены на основе указания Банка России[5]. Ретроспектива указанных отчетов была выбрана с начала 2011 г. по 2013 г. включительно.

Определены три группы банков: корпоративный, розничный и универсальный. К первой группе отнесены кредитные организации, у которых средневзвешенное значение объема ссудной задолженности юридическим лицам в общем объеме кредитного портфеля (брутто) превышало 80% в рассматриваемый временной интервал. Во вторую группу включены банки, у которых доля кредитов физическим лицам в общем объеме портфеля составляет более 80%. При этом для повышения актуальности исследования весовые коэффициенты отношения объема ссудной задолженности отдельному клиентскому сегменту к общему объему кредитного портфеля в ранние периоды выбирались наименьшими. Далее, до конца 2013 г. включительно, предполагался равномерный рост указанного весового показателя. Кредитные организации, не удовлетворившие обозначенным условиям, отнесены к группе универсальных банков. На последнем этапе было произведено усреднение рассчитанных показателей эффективности деятельности по описанным группам кредитных организаций. Полученные таким образом данные по группе корпоративных банков были отнесены для более корректного расчета показателей эффективности к двум другим группам.

Так как указания Банка России не предполагают жесткого закрепления группировки счетов оборотно-сальдовой ведомости и символов отчета о прибылях и убытках в итоговых формах, отметим существенные в рамках данной статьи детали. Под кредитным портфелем будем понимать объем ссудной задолженности без учета резервов (брутто). При этом межбанковские кредиты не включались ни в объемы кредитного портфеля юридических лиц, ни в объем ссудной задолженности в целом. Такое решение было принято на основании представленного ранее определения категории эффективности деятельности банка как понятия, неразрывно связанного с социальным фактором. Таким образом, вложения, относительно которых проводится анализ, должны иметь однозначно направленный внешний вектор деятельности кредитной организации. Межбанковские кредиты в свою очередь часто используются банками как один из инструментов управления ликвидностью.

Опишем кратко процесс формирования основных статей отчета о прибылях и убытках, используемых далее для анализа.

Аналогично построению балансового отчета на счетах второго порядка отчет о прибылях и убытках

---

[2] *Буевич С.Ю., Королев О.Г.* Анализ финансовых результатов банковской деятельности: учеб. пособие. М.: КноРус, 2005. 160 с.; *Ковалев В.В., Ковалев В.В.* Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности. М.: Проспект, 2006. 430 с.; *Хелферт Э.* Техника финансового анализа. СПб.: Питер, 2003. 638 с.

[3] Bankir.ru. URL: http://Bankir.ru.

[4] Центральный банк Российской Федерации. URL: http://www.cbr.ru

[5] О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации: указание Центрального банка Российской Федерации от 12.11.2009 № 2332-у.

по банку строится на различных символах статей PL. Процентные доходы по кредитам клиентам – юридическим лицам формировались как сумма символов 11101–11114, 11116, 11201–11214. Процентные доходы по кредитам физическим лицам суммировались по символам 11115 и 11117. Помимо указанного, в общем объеме процентных доходов также учитывались доходы по межбанковским кредитам от вложений в ценные бумаги и векселя.

Процентные расходы по средствам, привлеченным от физических лиц, представляли собой сумму по символам 21501–21502, 21601–21602, 21701–21702. Процентные расходы по депозитам юридических лиц определялись как сумма по символам 21201–21209, 21212–21214, 21301–21314, 21401–21414. В общий объем процентных расходов также входят расходы по межбанковским кредитам пассивным, по выпущенным долговым обязательствам и векселям. Операционные расходы определялись как сумма расходов на персонал, расходов по амортизации, связанных с содержанием (эксплуатацией) имущества и его выбытием, организационных и управленческих расходов, доходов/расходов прошлых лет, выявленных в отчетном году, налогов (относимых на расходы), штрафов, пеней, неустоек и пр.

Чистый операционный доход в настоящей трактовке представляет собой разницу между прибылью до налога и операционными расходами.

Определим инструментарий анализа эффективности деятельности кредитной организации. Исследуемые показатели разделим на две группы. В первую выделим коэффициенты, непосредственно характеризующие степень эффективности использования кредитного портфеля:

- доходность кредитного портфеля отдельно юридических и физических лиц;
- доходность кредитного портфеля в целом;
- отношение создания/восстановления резервов по PL к среднему объему ссудной задолженности (COR);
- доходность кредитного портфеля с учетом COR;
- чистая процентная маржа (NIM), определяемая как отношение чистого процентного дохода к кредитному портфелю.

Во вторую группу отнесем показатели, не имеющие непосредственного отношения к выданным ссудам:

- рентабельность капитала – ROE (до налога);
- рентабельность активов – ROA (до налога);
- доля стабильного дохода (чистый процентный доход и чистый комиссионный доход) в чистом операционном доходе (до резервов);
- доля волатильного дохода (чистый доход от операции с ценными бумагами, иностранной валютой и драгоценными металлами) в чистом операционном доходе (до резервов);
- стоимость фондирования;
- отношение расходов на персонал к кредитному портфелю;
- отношение суммы расходов на персонал и процентных расходов по средствам клиентов к кредитному портфелю.

Основываясь на представленном способе сбора бухгалтерских отчетов и выбранных показателях, проанализируем полученные данные.

Показатели доходности по ссудам, выданным юридическим лицам, у рассматриваемых групп банков на анализируемом временном интервале различаются в пользу универсальных кредитных организаций. Это обстоятельство обусловливается сложившейся тенденцией более длительных сроков кредитования юридических лиц универсальными банками.

Доходность кредитного портфеля физических лиц по розничной группе банков существенно выше, чем аналогичный показатель у кредитных организаций, вошедших в группу универсальных банков (рис. 1).

Подобное обстоятельство объясняется продуктовой политикой банков, предпочитающих ориентировать бизнес на розничном размещении. Заметная часть кредитных организаций данной группы предпочитает вести высокодоходный бизнес за счет необеспеченного кредитования (потребительские кредиты, кредитные карты). К таким банкам можно отнести: ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк», ПАО «ОТП Банк», ПАО «Банк Русский Стандарт». Доходность кредитного портфеля таких банков будет существенно выше аналогичного показателя по более сбалансированному с точки зрения долевого участия розничных продуктов портфелю ссудной задолженности.

Сверхдоходы, полученные при помощи применения описанной продуктовой стратегии розничными банками, большей частью нивелируются объемом создания резервов.

Рассмотрим показатель доходности с учетом стоимости риска (рис. 2).

Рисунок 1

Доходность кредитного портфеля клиентов физических лиц в 2011–2013 гг. (по кварталам и за год), %

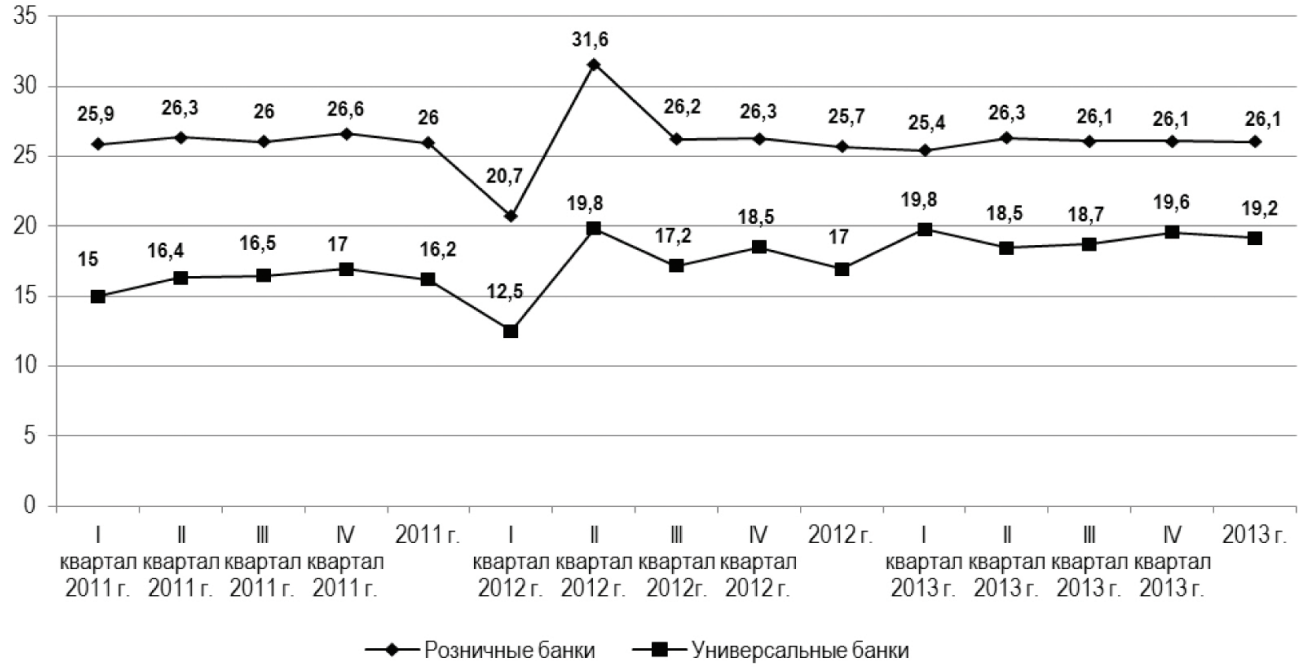
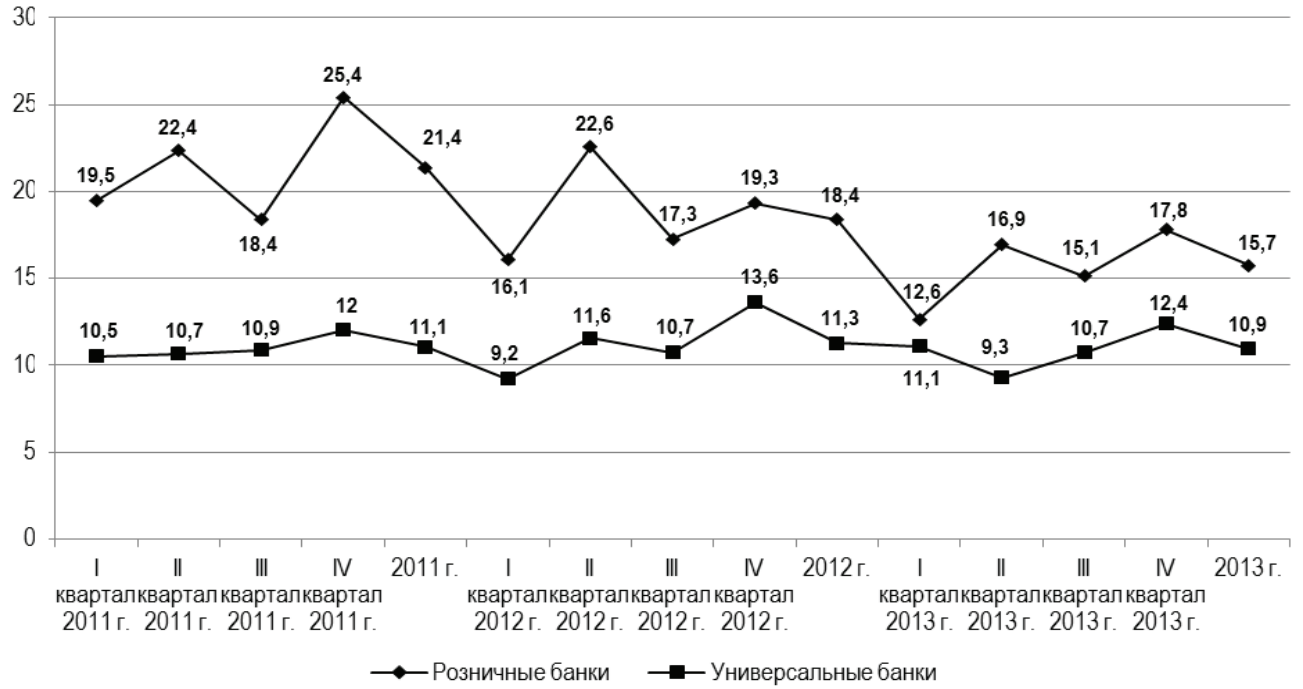


Рисунок 2

Доходность кредитного портфеля с учетом показателя Cost of Risk (COR) в 2011–2013 гг. (по кварталам и за год), %



Несмотря на худшие показатели по доходности портфеля юридических лиц, существенно большие объемы создания резервов по кредитам физическим лицам, доходность с учетом COR по группе розничных банков на протяжении исследуемого временного интервала оставалась заметно выше аналогичного показателя по группе универсальных банков. Таким образом, можно констатировать, что при стабильном функционировании экономики и высокой конъюнктуре рынка внешняя политика банка, направленная на активную выдачу необеспеченных ссуд физическим лицам, оказывается

оправданной с точки зрения доходности кредитного портфеля.

Анализ значений второй группы показателей эффективности, не связанных с кредитным портфелем, фактически продолжает описанные ранее тенденции. Доля стабильного дохода розничных банков в чистом операционном доходе (до резервов) близка к 100%. При этом объем волатильного дохода несущественен.

Стоимость средств клиентов розничных банков на протяжении всей выбранной ретроспективы данных оставалась заметно выше аналогичного показателя по группе универсальных банков. Это обстоятельство отчасти можно объяснить сложившейся структурой депозитов по срокам привлечения. Кредитные организации розничной группы в среднем имели уровень краткосрочных депозитов (сроком до трех месяцев) порядка 3%, при этом аналогичный показатель по группе универсальных банков был зафиксирован на уровне 16%. Дополнительно можно указать, что доля депозитов до востребования в структуре средств клиентов розничных банков в течение исследуемого периода находилась на более низком уровне (17%) у розничных кредитных организаций, чем у универсальных банков (31%).

По совокупности приведенных факторов можно заключить, что стоимость фондирования розничных банков в силу исторически сложившейся структуры средств клиентов является более дорогой в сравнении с универсальными банками.

Эффективность использования операционных расходов у кредитных организаций универсальной группы заметно превышает аналогичный показатель розничных банков (табл. 1).

Представленная разница в большей степени определяется необходимостью содержать большую сеть продаж для кредитования клиентов из числа физических лиц.

Отношение суммы расходов на персонал и процентных расходов по средствам клиентов к кредитному портфелю также имеет лучшие значения у универсальных банков. Среднеквартальное значение этого коэффициента за 2011–2013 гг. по розничным кредитным организациям составляет 14,3%, по группе универсальных банков – 9,3%. Следовательно, можно утверждать, что себестоимость продукции кредитных организаций, нацеленных на кредитование физических лиц, находится на более высоком уровне в сравнении с аналогичным показателем универсальных банков.

Негативное влияние на рентабельность бизнеса в большей степени нивелируется характером сложившейся системы кредитования у группы розничных банков. Показатели ROE и ROA по таким кредитным организациям находятся на существенно большем уровне в сравнении с универсальными банками (табл. 2).

Подводя итог, можно утверждать, что в условиях стабильных внешнеэкономических факторов и при высокой конъюнктуре рынка ориентированность на кредитные продукты розничных банков дает лучший результат по рассматриваемым коэффициентам эффективности в сравнении с универсальными кредитными организациями. Несмотря на более высокий уровень резервирования и себестоимости кредитов, рентабельность розничных банков существенно превышает аналогичные показатели универсальных кредитных организаций.

Таблица 1

Усредненное соотношение расходов на персонал к кредитному портфелю в 2011–2013 гг., %

Типы банков	2011	2012	2013	Среднеквартальное значение за период
Универсальные	3,4	3,2	3,1	3,2
Розничные	7,0	6,3	5,5	6,3

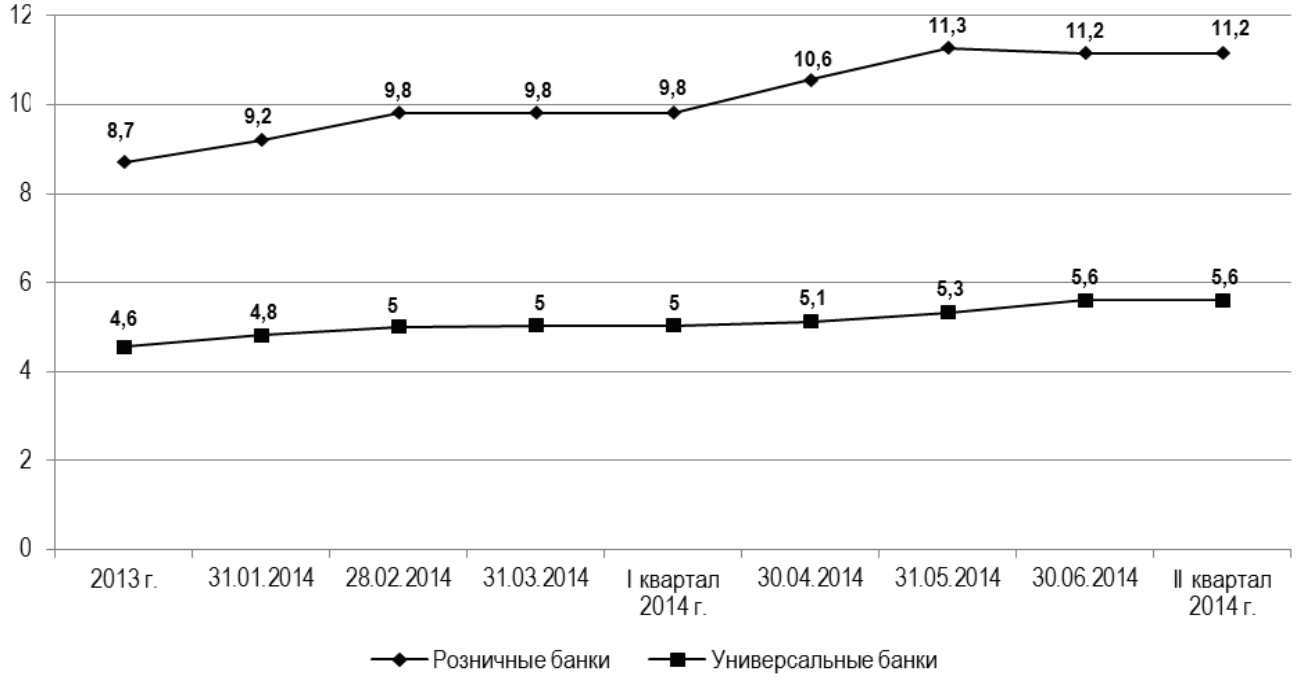
Таблица 2

Значения показателей рентабельности для «розничных» и «универсальных» кредитных организаций в 2011–2013 гг., %

Типы банков	2011	2012	2013	Среднеквартальное значение за период
ROE до налога				
Розничные	33,5	43,5	24,6	36,3
Универсальные	19	16,7	14,1	17,9
ROA до налога				
Розничные	5	5,4	2,7	4,8
Универсальные	2,1	2	1,6	2,1

Рисунок 3

Сопоставление динамики доли просроченной задолженности по кредитному портфелю физических лиц 2013–2014 гг., %



При кажущейся очевидной выгоде розничной кредитной политики это направление деятельности является достаточно рискованным с точки зрения итогового финансового результата, особенно на фоне сопутствующих факторов, характерных для отечественного банковского сектора. Среди таких особенностей можно выделить следующие [7–9]:

- опережение темпов роста кредитования темпами роста благосостояния граждан;
- выбор необеспеченных кредитных продуктов в качестве основных факторов роста;
- увеличение нагрузки на депозитную базу.

Дополнительными негативными факторами, которые способствовали снижению рентабельности розничного бизнеса, являются рост конкуренции, снижение платежной дисциплины, действия регулятора [10, 11]. При этом стоит отметить, согласно рейтинговым данным[6], уже по итогам I квартала 2014 г. в списке наиболее убыточных банков первые две позиции занимали кредитные организации, ориентированные на розничный сегмент кредитования.

Необходимо учитывать недостатки правового механизма регулирования необеспеченного кредитования физических лиц (потребительское кредитование) [12]. Дальнейшая доработка законодательной базы в этой области могла бы снизить банковские риски, защитить права и интересы обеих сторон договора, а также увеличить спрос населения на рассматриваемый продукт кредитных организаций[7].

Также не является пока совершенным механизм взаимодействия банков и бюро кредитных историй. Зачастую обновление информации в бюро кредитных историй запаздывает на несколько месяцев, что затрудняет оценку состоятельности заемщика [13].

В качестве отрицательного фактора современного розничного кредитования можно указать невысокую эффективность сдерживания роста объема просроченной задолженности в условиях нестабильных экономических процессов и определенной доли насыщения рынка (рис. 3).

Из анализа приведенных данных видно, что темп роста доли просроченной ссудной задолженности физических лиц розничных банков существенно опережает аналогичный показатель универсальных кредитных организаций. Дополнительно можно

[6] Плюс-минус: самые убыточные банки по итогам I квартала 2014 года. URL: http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=6565635.

[7] *Даниленко С.А., Комиссарова М.В.* Банковское потребительское кредитование: учебно-практическое пособие. М.: Юстицинформ, 2011. 382 с.

отметить, что за 2011 и 2012 гг. снижение доли просроченной задолженности по кредитам физическим лицам составило 4,1 и 3,5 п.п. по розничным и универсальным банкам соответственно. Однако по итогам 2013 г. было зафиксировано незначительное снижение доли просроченной задолженности (порядка 0,4 п.п.) по универсальным кредитным организациям, при этом по группе розничных банков этот показатель вырос на 2,4 п.п.

Резюмируя изложенное, можно сделать вывод, что с точки зрения эффективности розничная модель бизнеса предпочтительнее в краткосрочной перспективе. Однако чрезмерное увлечение кредитованием населения на длительном периоде времени, без должной диверсификации кредитного портфеля и контроля качества выдаваемых ссуд, в силу изложенных сопутствующих негативных факторов чревато достаточно тяжелыми последствиями для бизнеса, вплоть до фиксации существенных убытков.

Список литературы

1. *Толчин К.В.* Об оценке эффективности деятельности банков // Деньги и кредит. 2007. № 9. С. 58–62.
2. *Бабенко Н.С.* Ключевые факторы роста кредитного портфеля // Банковское кредитование. 2014. № 4. С. 68–81.
3. *Земелькин С., Речкалова Е., Адамян А.* Розничный банкинг – точка роста для малых и средних банков // Банковское обозрение. 2015. № 5. С. 62–65.
4. *Дубинина Н.В.* Какие будут потребы // Банковское обозрение. 2012. № 5. С. 48–53.
5. *Кузнецов В.А., Пухов А.В.* Доходы карточного центра прибыли // Банковский ритейл. 2006. № 2. С. 52.
6. *Хейнсворт Р.Н., Белозерова В.В., Лисицкая А.С.* Ликвидность и прибыльность российских банков // Банковский ритейл. 2008. № 2. С. 10–15.
7. *Викулин А.Ю.* Потребительское кредитование: траектория торможения // Банковский ритейл. 2014. № 1. С. 15–29.
8. *Саркисянц А.* Банковская розница и нормативы резервирования // Бухгалтерия и банки. 2013. № 1. С. 9–15.
9. *Тальская М.* Большая розница // Банки и деловой мир. 2013. № 4. С. 60–64.
10. *Грибанов Ю.* В ожидании падения доходности // Банковское обозрение. 2014. № 5. С. 60–61.
11. *Истомин М.А.* Новый драйвер розницы // Банки и деловой мир. 2014. № 6. С. 72–78.
12. *Смирнов И.Е.* Потребительский кредит: в интересах заемщика и кредитора // Банковский ритейл. 2013. № 3. С. 8–17.
13. *Тарташев В.А.* Влияние кредитной истории заемщика на рост розничного портфеля банка // Банковский ритейл. 2013. № 3. С. 18–26.

ISSN 2311-8725 (Online)
ISSN 2073-039X (Print)

Analysis of Financial Capital

ASSESSING THE INFLUENCE OF THE DYNAMICS OF LOANS TO INDIVIDUALS ON BANK PERFORMANCE INDICATORS

Arkadii P. IVANOV[a], Aleksei S. MIKHALEV[b,*]

[a] Russian Open Transport Academy of Moscow State University of Railway Engineering, Moscow, Russian Federation
ark@e-diva.ru

[b] PAO URALSIB, Moscow, Russian Federation
alexmikhalev87@gmail.com

[*] Corresponding author

Article history:
Received 7 August 2015
Received in revised form
3 September 2015
Accepted 22 September 2015

JEL classification: G20, G21

Keywords: loan portfolio, yield, interest income, cost, profitability

Abstract

Subject The article addresses the operating efficiency of credit institutions.

Objectives The study aims to consider the effect of credit policy focused on loans to individuals on bank performance indicators.

Methods To perform the analysis, we selected 50 credit institutions with the highest figure of total assets as of the end of 2013, and distinguished a group of retail banks (focusing their credit policy on loans to individuals) and a group of universal banks (having a relatively balanced proportion of loans to legal entities and individuals). We defined a set of indicators characterizing the bank operating efficiency, and compared the indicators calculated for these two groups to assess the influence of the dynamics of loans to individuals on bank performance indicators.

Results The findings show that the total loan portfolio yield (inclusive of loan loss provision) of universal banks is lower than that retail banks. Universal banks demonstrated better ratios of operating expense to loan portfolio, and the sum of operating and interest expenses to loan portfolio. We selected the return on equity and return on assets as resulting indicators of performance.

Conclusions The retail model of banking business proves to be more efficient in terms of credit institution's profit maximization. However, this study does not cover the issue of the stability of the retail banking model, which requires special consideration.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2015

References

1. Tolchin K.V. Ob otsenke effektivnosti deyatel'nosti bankov [On evaluating the performance of credit institutions]. *Den'gi i kredit = Money and Credit*, 2007, no. 9, pp. 58–62.
2. Babenko N.S. Klyuchevye faktory rosta kreditnogo portfelya [Key factors of the loan portfolio growth]. *Bankovskoe kreditovanie = Bank Lending*, 2014, no. 4, pp. 68–81.
3. Zemel'kin S., Rechkalova E., Adamyan A. Roznichnyi banking – tochka rosta dlya malykh i srednikh bankov [Retail banking as a point of growth for small and medium-sized banks]. *Bankovskoe obozrenie = Banking Review*, 2015, no. 5, pp. 62–65.
4. Dubinina N.V. Kakie budut potreby? [What kind of cash loans will we have?]. *Bankovskoe obozrenie = Banking Review*, 2012, no. 5, pp. 48–53.
5. Kuznetsov V.A., Pukhov A.V. Dokhody kartochnogo tsentra pribyli [Revenues of the card profit center]. *Bankovskii riteil = Retail Banking*, 2006, no. 2, p. 52.
6. Kheinsvort R.N., Belozerova V.V., Lisitskaya A.S. Likvidnost' i pribyl'nost' rossiiskikh bankov [Liquidity and profitability of Russian banks]. *Bankovskii riteil = Retail Banking*, 2008, no. 2, pp. 10–15.
7. Vikulin A.Yu. Potrebitel'skoe kreditovanie: traektoriya tormozheniya [Consumer lending: the braking trajectory]. *Bankovskii riteil = Retail Banking*, 2014, no. 1, pp. 15–29.
8. Sarkisyants A. Bankovskaya roznitsa i normativy rezervirovaniya [Retail banking and reserve requirements]. *Bukhgalteriya i banki = Accounting and Banks*, 2013, no. 1, pp. 9–15.

9. Tal'skaya M. Bol'shaya roznitsa [Large retail]. *Banki i delovoi mir = Banks and Business World*, 2013, no. 4, pp. 60–64.

10. Gribanov Yu. V ozhidanii padeniya dokhodnosti [In anticipation of a fall in returns]. *Bankovskoe obozrenie = Banking Review*, 2014, no. 5, pp. 60–61.

11. Istomin M.A. Novyi draiver roznitsy [The new driver of retail business]. *Banki i delovoi mir = Banks and Business World*, 2014, no. 6, pp. 72–78.

12. Smirnov I.E. Potrebitel'skii kredit: v interesakh zaemshchika i kreditora [Consumer credit: in the interests of the borrower and the lender]. *Bankovskii riteil = Retail Banking*, 2013, no. 3, pp. 8–17.

13. Tartashev V.A. Vliyanie kreditnoi istorii zaemshchika na rost roznichnogo portfelya banka [The impact of credit history on the growth of the bank's retail portfolio]. *Bankovskii riteil = Retail Banking*, 2013, no. 3, pp. 18–26.