

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/diplomnaya-rabota/104978>

Тип работы: Дипломная работа

Предмет: Финансы и кредит

Введение 3

1 Теоретические основы потребительского кредитования 4

1.1 Сущность потребительского кредита 5

1.2 Особенности потребительского кредитования в России и за рубежом 18

1.3 Рынок потребительского кредитования России в условиях кризиса 27

2 Особенности реализации потребительского кредитования в КПК Кредо 34

2.1 Анализ и оценка финансового состояния КПК Кредо 34

2.2 Анализ финансовых результатов деятельности КПК Кредо в области потребительского кредитования 51

3 Совершенствование потребительского кредитования в КПК Кредо 63

3.1 Обоснование необходимости совершенствования потребительского кредитования в КПК Кредо 63

3.2 Рекомендации по совершенствованию потребительского кредитования в КПК Кредо 70

3.3 Экономическое обоснование предложенных мероприятий 77

Заключение 82

Список использованных источников 86

Приложения 91

Введение

Актуальность темы выпускной квалификационной работы определяется тем, что в условиях перехода к рыночной экономике в России состав и структура денежных доходов населения существенно изменились. В частности, увеличился временной интервал, необходимый для накопления определенной суммы сбережений, достаточной для приобретения населением товаров и услуг. В этой связи возросла роль потребительского кредита, призванного преодолеть временной разрыв между необходимостью получения товаров или услуг и возможностью их оплаты.

Потребительский кредит является одним из самых популярных видов банковских операций в развитых странах. Такое широкое распространение обусловлено, прежде всего, тем фактом, что эта форма кредитования способствует расширению емкости рынка для целого ряда потребительских товаров и услуг. В нашей стране продолжающаяся экономическая реформа поставила новые задачи перед банковской системой в развитии банковского дела. В последние годы наблюдается значительное увеличение кредитования населения российскими коммерческими банками. Предложение банковских продуктов на рынке потребительского кредитования достаточно велико и имеет тенденцию к дальнейшему росту. растет число банков, предоставляющих кредиты физическим лицам, что усиливает конкуренцию в банковском секторе и делает кредиты более доступными для широкого круга физических лиц.

Однако, несмотря на все положительные качества, потребительское банковское кредитование в современной России еще не полностью реализовано.

Социально-экономическая значимость потребительского кредита обуславливает необходимость организации его функционирования на основе макро- и микроэкономических факторов, влияющих на банковскую активность кредитования населения. Сочетание этих тенденций и факторов определяет актуальность темы исследования.

Целью выпускной квалификационной работы является анализ развития потребительского кредитования в системе КПК и разработка предложений по его совершенствованию.

Для достижения этой цели в работе сформулированы следующие задачи:

- изучить теоретические основы потребительского кредитования;
- рассмотрим рынок потребительского кредитования в посткризисной экономике;
- выявить особенности реализации потребительского кредитования на примере Кредита КПК и обосновать необходимость совершенствования потребительского кредитования в кооперативе;
- разработать практические рекомендации по совершенствованию потребительского кредитования для КПК Кредо и обосновать их экономическую эффективность.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является потребительское кредитование в

коммерческом кооперативе кредо КТК.

Предметом исследования являются финансово-кредитные операции, связанные с формированием и распределением кредитных финансовых ресурсов.

Методы исследования выпускной квалификационной работы основаны на системном анализе понятийного аппарата; построении классификационных критериев; функционально-структурном анализе; статистическом, графическом и экономическом анализе.

Работа выполнена с использованием работ: Лаврушина О. И., Зарецкой К. А., Жуковой Е. Ф., Белоглазовой Г. Н. многих других ученых. Кроме того, все данные достоверны и получены с помощью агентств: Интерфакс, ПРАЙМ-ТАСС, РИА Новости; газет: Росбизнесконсалтинг, Вечерняя Москва и многих других.

1 Теоретические основы потребительского кредитования

1.1 Сущность потребительского кредита

Потребительский кредит отражает экономические отношения между кредитором и заемщиком в части кредитования конечного потребления. Она выдается населению для удовлетворения его потребительских потребностей и отличается от кредитов, выдаваемых предприятиям на производственные цели, по составу участников сделки, объектам, срокам предоставления, процентной ставке и др. Кредит ускоряет поступление населением определенных товаров (товаров, услуг), которые они могли бы иметь только в будущем - при условии накопления суммы денег, необходимой для приобретения этих предметов инвентаря или услуг, строительства и т. д. Выдача потребительского кредита населению, с одной стороны, повышает его текущую покупательную способность, повышает уровень жизни, с другой - ускоряет реализацию товарно-материальных запасов, услуг, способствует увеличению капитала товаропроизводителей [2, С. 60].

Рассрочка погашения кредита позволяет населению постепенно накапливать деньги для оплаты. В процессе погашения потребительских кредитов у населения уменьшается на соответствующую величину платежеспособный спрос, который необходимо учитывать при определении объема и структуры товарооборота, платных услуг, динамики доходов и расходов населения, денежной массы в обращении. Таким образом, размер кредитов тесно связан с формированием покупательного фонда населения и должен соответствовать объему и структуре товарного фонда и услуг [15, С. 210].

Субъектами кредитных отношений являются заемщики-физические лица и кредиторы-кооперативы, некооперативные кредитные организации, предприятия и организации. Между кооперативом и общественностью может существовать посредник, например торговая организация.

Потребительский кредит важен для кредитора, потому что:

- а) повышает свой имидж в решении социальных проблем общества;
- б) имеет относительно небольшой кредитный риск, обусловленный широким кругом заемщиков, суммами не слишком большими для кредитора и четко определенным обеспечением по погашению кредитов;
- в) заключение кредитных договоров часто служит предпосылкой для использования заемщиком других услуг, особенно кооперативных.

Основными объектами кредитования являются расходы населения, связанные с удовлетворением потребностей текущего характера, а также капитальные (инвестиционные) затраты на строительство и содержание объектов недвижимости.

При выдаче потребительских кредитов между заемщиком и кредитором заключается договор (соглашение), в котором четко определены все условия: объект кредита, его сумма, срок, процент, гарантия возврата, ответственность сторон и другие (по усмотрению сторон).

В качестве гарантии возврата кредита заемщиком могут выступать: заработная плата и иные доходы; залог имущества, в том числе приобретенного в кредит; страховые полисы; ипотечный сберегательный депозит; поручительство, поручительство третьих лиц; совместное обязательство супругов [16, С. 317].

Потребительское кредитование осуществляется в строгом соответствии с принципами кредитования, которые являются требованиями к организации процесса кредитования.

а) возвратность и срочность кредитования. Возвратность-это признак, отличающий кредит как экономическую категорию от других экономических категорий товарно-денежных отношений. Кредит не может существовать без погашения, поэтому погашение является неотъемлемой частью кредита, его атрибутом.

Срочность кредита - это необходимая форма для достижения возврата кредита. Принцип срочности означает, что кредит должен быть не только погашен, но и погашен в строго определенный срок, т. е. он находит конкретное выражение во временном факторе. Если нарушается срок пользования ссудой, то искажается сущность ссуды, она теряет свое истинное назначение [11, С. 45].

б) дифференциация кредитования означает, что коммерческие кооперативы не должны однозначно подходить к вопросу выдачи кредита своим клиентам, обратившимся за ним. Кредит должен предоставляться только потенциальным заемщикам, которые в состоянии своевременно его погасить. Степень кредитоспособности (или уровень кредитоспособности) клиента является показателем индивидуального или частного кредитного риска для кооператива, связанного с конкретным клиентом, конкретным кредитом, выданным клиенту [17, С. 406].

в) принцип обеспечения выражает необходимость обеспечения защиты имущественных интересов кредитора в случае возможного нарушения заемщиком своих обязательств и находит практическое выражение в установленных законом способах обеспечения исполнения обязательств, таких как неустойка, залог, удержание, поручительство, Кооперативная гарантия, депозит [18, С. 402].

г) принцип оплаты кооперативных займов означает, что подавляющее большинство кредитных операций носит возвратный характер, т. е. они предполагают не только перечисление по истечении срока действия определенного эквивалента, но и уплату кредитору определенной комиссии в той или иной форме. Денежная форма этой компенсации называется процентом. Источником выплаты процентов по кредиту является часть дополнительной прибыли, полученной за счет его использования, которая передается заемщиком кредитору [17, С. 407].

Принцип возвратности отражает двойственную стимулирующую функцию кредита:

- процент выступает в качестве стимула для кредиторов предоставлять свои средства заемщикам и поэтому ведет к наиболее полному использованию всех временно свободных средств всех хозяйствующих субъектов и всех слоев населения для нужд хозяйственного оборота и развития потребления;
- процент выступает важным стимулом для наиболее эффективного использования заемных средств путем выбора заемщиками наиболее выгодных способов ведения производства. Необходимость своевременного возврата денежных средств, полученных населением в кредит для личного потребления, заставляет его рационально управлять своим домашним хозяйством и искать дополнительные источники дохода [9, С. 364].

д) принцип целевого характера применяется к большинству видов кредитных операций. Он выражает необходимость целевого использования средств, полученных от кредитора. В кооперативной практике этот принцип закрепляется как условие кредитного договора, устанавливающее конкретную цель кредита. Совместное применение на практике всех принципов кооперативного кредитования позволяет соблюсти как макроэкономические интересы, так и интересы на микроуровне обоих субъектов кредитной сделки - кооператива и заемщика [19, с. 136].

Одним из наиболее перспективных направлений на сегодня являются кредитные карты. С момента появления кредитных карт в России они приобрели много льготных периодов (льготный период для кредитования), совместного брендинга (вместе с торговыми компаниями позволяют накапливать бонусы и получать скидки), а также наличными обратно. Программа возврата денег появилась в России сравнительно недавно, ее суть в том, что, когда владелец оплачивает любые покупки, используя ее, он ежемесячно получает процент от суммы, потраченной обратно на свой счет.

В зарубежной практике использование кредитных карт на пластиковых картах стало довольно распространенным. Более 80% населения используют кредитные карты для удовлетворения своих потребностей.

Уровень популяризации кредитных карт в нашей стране по-прежнему довольно низок по сравнению с зарубежным опытом. Основной процент от количества пластиковых карт в нашей стране приходится на дебетовый сегмент. Эти карты используются для получения заработной платы и снятия наличных в банкомате.

Распространение кредитных карт стало более распространенным в последние годы. В России доход Банка от операций с кредитными картами состоит из следующих частей: проценты по кредиту, ежегодная комиссия за обслуживание, плата платежной системы за безналичные транзакции, плата за дополнительные услуги (страхование, SMS / Интернет-банкинг, предоставление выписок, комиссия за выдачу кредита, плата за обслуживание ссудного счета, плата за блокировку / разблокировку и другие сборы). Если рассматривать эффективные процентные ставки по кредитным картам в России, то они начинаются в среднем от 20%, а заканчиваются более 80% годовых [27, С. 6]. Комиссия за годовое обслуживание, как правило, не превышает 150 долларов, не считая карт самого высшего достоинства, где комиссия может достигать и до 1000-1500 долларов. Если сравнивать процентные ставки по кредитным картам в России и других странах, то можно увидеть, что, например, в Германии размер процентной ставки составляет в среднем 10-20%, а в США 11-19% [28, С. 18].

К особенностям условий по кредитным картам в США можно отнести наличие дополнительного пакета и то, что есть возможность пользоваться кредитом под льготный процент в начальный период действия карты, так называемый Intro APR, по прошествии срока этой программы процент за кредит повышается.

К особенностям карт в Германии относится: плата за каждую транзакцию около 1,85%, плата за годовое обслуживание при обороте менее 10 000 евро, а также программы скидок, скидки на обслуживание, бонусные программы, страховка, льготный период до 60 дней [13, С. 210].

Второе перспективное направление развития рынка потребительского кредитования в России – ипотечные кредиты.

Благодаря увеличившимся доходам населения и возросшей конкуренции среди банков в сфере жилищного кредитования, кредит на недвижимость становится все более доступным для граждан Российской Федерации. Российские банки предлагают населению широкий выбор условий ипотечного кредита. Смысл данного вида кредита состоит в том, что гарантом по кредиту является приобретаемое жилье, которое идет как залог. При таком виде кредитования заемщик приобретает недвижимость (дом, квартира) с использованием ипотечного вида кредитования и оформляет ее как свою собственность, в которой имеет право жить. Однако до момента окончательного погашения кредита заемщик не имеет права продажи или обмена приобретенной недвижимости.

В настоящее время в условиях финансового кризиса в РФ ипотечное кредитование не является привлекательным направлением для большинства коммерческих банков. Это связано в первую очередь с тем, что в условиях резкого сокращения спроса на данный вид потребительского кредитования, который связан со значительным снижением покупательской способности граждан из-за снижения уровня их доходов, многие банки не выдержали конкуренции на рынке и вынуждены были существенно сократить или вовсе полностью прекратить займов на покупку жилья. Те же, кто остался на ипотечном рынке, были вынуждены повысить процентные ставки по вновь выдаваемым ссудам, а также ужесточить требования к заемщикам, что впоследствии привело к уменьшению доли выданных кредитов на недвижимость и, соответственно, потере доходов коммерческих банков от данного вида деятельности.

Автокредитование. Наиболее распространенным среди заемщиков является так называемый классический автокредит, когда заемщик подтверждает доход и трудоустройство. Это объяснимо, ведь по таким кредитам банки предлагают наиболее низкие ставки и отсутствует ограничение в выборе. Если говорить о цели кредита и валюте, то преобладают рублевые кредиты на новые автомобили.

В настоящее время в условиях финансового кризиса в России запущена государственная программа льготного автокредитования. Оно в рамках госпрограммы субсидирования ставок расширяется – к уже участвующим в ней банкам в ближайшее время могут присоединиться еще несколько. Доля льготных автокредитов постоянно растет, и банки, не попавшие в госпрограмму, оказываются в сложном конкурентном положении.

Программы льготного кредитования помогают купить в кредит автомобили из утвержденного постановлением правительства списка по ставке гораздо более привлекательной по сравнению со стандартным предложением банков. Дотация, равная 2/3 ставки рефинансирования, – это сильный аргумент с точки зрения конкуренции по цене кредита.

Сегодня автопроизводители вынуждены регулярно контактировать с банками, для того чтобы повышать покупательскую способность клиентов посредством специальных акций. Ведь на многие банковские программы, вроде экспресс-кредита, сейчас соглашаются только сумасшедшие, потому как ставки по ним завышены на столько, что переплата кажется просто немыслимой.

Большим спросом, если рассматривать стандартные программы (на новый автомобиль, на подержанный, без справок, с обратным выкупом и т.д.), пользуются программы на покупку новых автомобилей. По сравнению с остальными они удобны небольшими процентными ставками, невысоким первоначальным взносом и отсутствием ограничений в выборе автомобилей, которые есть при покупке машины по специальной акции.

В целом можно сделать вывод о том, что российский рынок потребительского кредитования, по сравнению с западным, достаточно молод и только начинает развиваться. Российские банки используют зарубежный опыт коллег в своей повседневной практике.

Во время финансового кризиса темпы развития рынка потребительского кредитования в России заметно замедлились. Государство, пытаясь стимулировать спрос потребителей, разрабатывает различные программы поддержки и субсидирования процентных ставок по потребительским кредитам (в том числе автокредитам и ипотеке).

Целевая аудитория рынка потребительских кредитов в России – граждане

25 – 44 лет с доходами выше среднего, состоящие в браке и/или имеющие несовершеннолетних детей. Условия предоставления кредитов Кооперативами, процентные ставки, социально-демографический портрет заёмщика существенно накладывают отпечаток на его потребительскую активность и готовность выплачивать кредит. Итак, в покупке бытовой техники в кредит в большей степени заинтересованы неработающие домохозяйки. Аудио- видеоаппаратура, средства связи и компьютеры «здесь и сейчас» нужны молодёжи. А автомобили, мебель, стройматериалы и крупные бытовые приборы приобретаются на долгий срок кредитоспособными гражданами, имеющими стабильный доход [26]. Самый популярный срок кредитования, в соответствии с рисунком 1.3 – от 7 до 12 месяцев. Именно его выбирает 39% россиян. Меньше всего россияне желают связывать себя займами на срок менее 3 месяцев (4%) и до 3 лет (7%). Долгосрочные кредиты готовы выплачивать 12% респондентов.

1. Боровиков, В. И. Денежное обращение, кредит и финансы [Текст]: курс лекций / В. И. Боровиков. – М. : Центр, 2019 – 224 с.
2. Батракова, Л. Г. Экономико-статистический анализ кредитных операций коммерческого банка [Текст]: учебное пособие для вузов / Л. Г. Батракова. – М. : Логос Университетская книга, 2019. – 216 с.
3. Бугаев, С. Ю. Экономический анализ деятельности коммерческого банка [Текст]: учебное пособие и практикум / С. Ю. Бугаев. – М. : Экономистъ, 2018. – 240 с.
4. Жуков, Е. Ф. Банки и банковские операции [Текст]: учебник для вузов / Е. Ф. Жуков. – М. : Банки и биржи ЮНИТИ, 2018. – 389 с.
5. Кулаков, А. Е. Управление активами и пассивами банка [Текст] / А. Е. Кулаков. – М. : БДЦ-пресс, 2019. – 256 с.
6. Лаврушина, О. И. Организация и планирование кредита [Текст]: учебник / О. И. Лаврушина. – М. : Финансы и статистика, 2018. – 576 с.
7. Свиридов, О. Ю. Деньги, кредит, банки [Текст]: учебное пособие для вузов / О. Ю. Свиридов. – М. : ИЦ МарТ ИКЦ МарТ, 2018. – 480 с.
8. Сидоров, В. В. Подводные камни потребительских кредитов [Текст] / В. В. Сидоров // Сборник научных статей аспирантов и преподавателей ВЗФЭИ – М.:ВЗФЭИ, 2018. – 35 с.
9. Усоскин, В. М. Современный коммерческий банк [Текст] / В. М. Усоскин. – М. : ИПЦ «Вазар-Ферро», 2018. – 314 с.
10. Щербакова, Г. Н. Анализ и оценка банковской деятельности [Текст] / Г. Н. Щербакова. – М. : Вершина, 2018. – 464 с.
11. Авагян, Г. Л. Экономический анализ деятельности коммерческого банка [Текст]: учебное пособие для вузов / Г. Л. Авагян, Ю. Г. Вешкин. – М. : Магистр, 2018. – 350 с.
12. Дробозина, Л. А., Финансы. Денежное обращение. Кредит [Текст]: учебник для вузов / Л. А. Дробозина, Л. П. Окунева. – М. : ЮНИТИ, 2018. – 470 с.
13. Климин, А. И. Кредит в розничной торговле. Путь к увеличению продаж [Текст] / А. И. Климин, С. Г. Шевцова. – СПб. : Питер, 2018. – 352 с.
14. Кроливецкая, Л. П. Банковское дело: Кредитная деятельность коммерческих банков [Текст]: учебное пособие / Л. П. Кроливецкая, Е. В. Тихомирова – М. : КноРус МЦФЭР, 2020. – 280 с.
15. Никонова, И. А. Стратегия и стоимость коммерческого банка [Текст] / И. А.Никонова, Р. Н. Шамгунов. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2018. – 304 с.
16. Петрова, В. И. Комплексный анализ финансовой деятельности банка / В. И. Петрова, А. Ю. Петров. – М. : Финансы и статистика, 2018. – 560 с.
17. Архипова, А. И. Финансы, денежное обращение и кредит [Текст]: учебник / А. И. Архипова, В. К. Сенчагова, Г. Н. Чубаков. – М. : Проспект, 2019. – 720 с.
18. Афанасьева, О. Н. Банковское дело: Современная система кредитования [Текст] / О. Н. Афанасьева, С. Л. Корниенко, О. И. Лаврушин. – М. : КноРус, 2020. – 264 с.
19. Байдукова, Н. В. Деньги, кредит, банки [Текст]: учебник / Н. В. Байдукова, Г. Н. Белоглазова, Л. В. Гудовская. – М. : Юрайт-Издат, 2019. – 620 с.
20. Белоглазова, Г. Н. Банковское дело [Текст]: учебник для вузов / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая, Н. А. Савинская. – М. : Финансы и статистика, 2018. – 592 с.
21. Калистратов, Н. В. Банковский розничный бизнес [Текст] / Н. В. Калистратов, В. А. Кузнецов, А. В. Пухов. – М. : БДЦ-пресс, 2018. – 424 с.
22. Маркова, О. М. Коммерческие банки и их операции [Текст] / О. М. Маркова, Л. С. Сахарова, В. Н. Сидоров.

– М. : Банки и биржи, 2018. – 456 с.

23. Банковские риски [Текст] / Н. И. Валенцева, Л. Н. Красавина, И. Д. Мамонова и др. – М. : КноРус, 2019. – 232 с.
24. Беляев, М. К. Специфические риски потребительского кредитования / М. К. Беляев [Текст] // Банковское дело. – 2018. – № 5. – С. 54-56.
25. Быстров, С. А. Инфраструктура потребительского кредитования / С. А. Быстров [Текст] // Аудит и налогообложение. – 2020. – № 2. – С. 32-34.
26. Воронин, Б. Б. Формирование кредитных историй физических лиц: опыт Франции [Текст] / Б. Б. Воронин, О. А. Зайцева // Регламентация банковских операций. Документы и комментарии. – 2019. – № 2. – С. 18-22.
27. Воронова, Т. А. Некого кредитовать [Текст] / Т. А. Воронова // Ведомости. – 2020, – № 42. – С. 5-8.
28. Голикова, Л. А. Жизнь в кредит [Текст] / Л. А. Голикова // Коммерсантъ. – 2018. – №151. – С. 16-18.
29. Егоров, С. Е. Проблемы деятельности коммерческих банков на современном этапе развития экономики [Текст] / С. Е. Егоров // Деньги и кредит. – 2018. – №7. – С. 41-44.
30. Жуков, А. В. Правительство и ЦБ указали путь банкам до 2019 г. [Текст] / А. В. Жуков // Деловая пресса. – 2018. – № 12. – С.10-15.
31. Захаров, В. С. Коммерческие банки: проблемы и пути развития [Текст] / В. С. Захаров // Экономика&Бизнес. – 2019. – №9. – С. 9-13.
32. Литвиненко, А. П. Розничные банковские услуги и банковская информационная система. Кредитование физических лиц [Текст] / А. П. Литвиненко // Бухгалтерия и банки. – 2018. – № 7. – С. 4-7.
33. Москвин, В. А. Кредитная корзина товаров [Текст] / В. А. Москвин // Банковское дело. – 2018. – №10. – С. 22-27.
34. Пристанков, Д. В. Кредит для потребителя [Текст] / Д. В. Пристанков // эж-ЮРИСТ. – 2019. – № 39. – С. 9-13.
35. Сведенцов, В. Л. Методология продаж розничных банковских продуктов / В. Л. Сведенцов [Текст] // Банковское кредитование. – 2018. – № 5. – С. 8-11.
36. Смирнов, И. Е. Потребительское кредитование в России: тенденции и перспективы [Текст] / И. Е. Смирнов // Банковский ритейл. – 2018. – №1. – С.24-26.
37. Смирнов, И. Е. Потребительское кредитование в России: тенденции и перспективы [Текст] / И. Е. Смирнов // Банковский ритейл. – 2018. – №1. – С.24-26.
38. Тарасов, Д. В., Розничное кредитование в России. Текущая ситуация и проблемы развития [Текст] / Д. В. Тарасов // Кредит ЭКСПО. – 2018. – №10. – С.27-31.
39. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» // Справочная правовая система «Консультант плюс» по состоянию на 27.12.2020 г.
40. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» // Справочная правовая система «Консультант плюс» по состоянию на 26.04.2018 г.
41. Федеральный закон от 01.09.2019 № 218-ФЗ «О кредитных историях» // Справочная правовая система «Консультант плюс» по состоянию на 24.07.2018 г.
42. Богданов Н. Просроченные кредиты [Эл. ресурс] / Н. Богданов. – Интернет-ресурс: <http://fintimes.km.ru/784364>: по состоянию на 10.03.2020.
43. Ветрова, А. В. Кредитные бюро: проблемы и решения [Эл. ресурс] / А. В. Ветрова. – Интернет-ресурс: <http://www.akm.ru/rus/monitoring/001110.stm>: по состоянию на 16.11.2020.
44. Годовая отчетность ОАО ОТП Банка [Эл. ресурс]. – Интернет-ресурс: <http://www.otpbank.ru/about/accounting>: по состоянию на 10.02.09.
45. Каньшена, Б. Стоит ли в условиях кризиса брать кредит? [Эл. ресурс] / Б. Каньшена. – Интернет-ресурс: <http://www.credit.rbc.ru/recomendation/potreb>: по состоянию на 18.01.2020.
46. Официальный сайт Банка России [Эл. ресурс]. – Интернет-ресурс: <http://www.cbr.ru>: по состоянию на 22.12.2020 г.
47. Официальный сайт ОАО ОТП Банк [Эл. ресурс]. – Интернет-ресурс: <http://www.otpbank.ru>: по состоянию на 15.12.2020 г.
48. Новый экономический словарь [Текст] / Под ред. А. Н. Азрилияна. – 5-е изд. доп. – М. : Институт новой экономики, 2018. – 1088с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/diplomnaya-rabota/104978>