

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/20915>

Тип работы: Дипломная работа

Предмет: Банковское дело

ВВЕДЕНИЕ 3

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЗДАНИЯ И ПРОДВИЖЕНИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ 7

1.1. Понятие и значение банковских продуктов и услуг 7

1.2. Методики анализа продвижения банковских продуктов 13

1.3. Депозиты как разновидность современных банковских продуктов 17

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ «ПАО СБЕРБАНК РОССИИ» 30

2.1. Организационно-экономическая характеристика ПАО «Сбербанк России» 30

2.2. Анализ депозитных операций ПАО «Сбербанк России» 40

2.3. Особенности формирования депозитного портфеля ПАО «Сбербанк России» и оценка его эффективности 46

ГЛАВА 3. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРАКТИКИ СОЗДАНИЯ И ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ» 56

3.1. Предложения по повышению конкурентоспособности банковских продуктов и услуг 56

3.2. Оценка эффективности предложений по повышению конкурентоспособности банковских продуктов и услуг 59

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 65

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 69

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы работы обусловлена тем, что в современных условиях хозяйствования существенное влияние на экономику любой страны имеет банковский сектор. В связи с этим возрастает роль анализа деятельности банковских учреждений. Результаты анализа имеют практический интерес, как для самих банков, так и для Центрального банка России. Подавляющее количество банков создают подразделения по анализу и управлению рисками, при этом вне внимания аналитиков остаются другие аспекты анализа деятельности банков. Необходим комплексный подход и продуманная тактика для повышения финансовой устойчивости коммерческой организации, а также гибкая система контроля.

Разработка собственной депозитной политики в коммерческом банке предполагает, прежде всего, разработку совокупности мероприятий, заключающихся в определении форм, задач, содержания банковской деятельности по формированию банковских ресурсов, а также их планированию и регулированию. В целом депозитная деятельность является фундаментом, на котором держатся все депозитные операции, под которыми следует понимать «операции банков по привлечению денежных средств юридических и физических лиц во вклады на определенный срок или до востребования» Целью депозитной политики признается привлечение банком денежных средств в достаточном объеме с минимальными затратами, а также формирование такой комбинации ресурсов, которая создаст условия для эффективного (с точки зрения ликвидности, надежности и прибыльности) размещения привлеченных средств.

В роли субъектов выступают предприятия различных организационно-правовых форм, а также физические лица.

Под объектами следует понимать вклады, т.е. суммы денежных средств, вносимые субъектами депозитных операций на счета в банк.

Основным стимулом для более интенсивного использования банками внутренних источников послужила сложившаяся политико-экономическая ситуация в мире.

Базовым инструментом депозитной политики, способствующим привлечению клиентов, являются процентные ставки. Определение их уровня осуществляется самостоятельно каждым коммерческим банком, исходя из положений собственной депозитной политики, а также установленной Банком России

ключевой ставки. При установлении размера процентной ставки определяющими факторами являются: срок, на который размещаются средства, сумма вклада, средняя ставка на рынке и собственная потребность банка в ресурсах.

За последние годы динамика ставок была разнонаправленной: некоторые банки регулярно повышали их, другие - не менее методично снижали.

Существенный рост процентных ставок наблюдался в конце 2014 начале 2015 годов. Как уже было отмечено выше, в этот период обострились внешние отношения стран, в связи со сложившейся ситуацией на Украине. Против России были введены санкции, и соответственно ограничен допуск к внешним источникам финансирования.

Стоит отметить, что ставки по краткосрочным вкладам были увеличены на большее значение, чем по долгосрочным, что не могло не сказаться на формировании долгосрочной части депозитной базы. Повышение ставок по депозитам связано с тем, что для банков этот вид пассивов является одним из самых дешевых, даже несмотря на кажущиеся высокими ставки. Для того чтобы занять средства у Банка России, нужны подходящие залоги, а на рынке ставки высокие, да и долгосрочные деньги найти сложно. Поэтому привлечение средств на депозиты являлось на тот момент одним из самых удобных инструментов получения ресурсов.

По мере адаптации российской экономики, финансового сектора и населения к новой экономической ситуации изменилось поведение банковских вкладчиков. Склонность граждан к сбережениям в этот период стала возрастать, что связано с высокой доходностью депозитов, а также с высокой степенью неопределенности перспектив развития экономики в стране.

В сложившихся современных кризисных условиях работа банков в сфере привлечения депозитных ресурсов требует особого внимания, поскольку в связи с введенными санкциями возникали трудности при получении финансирования с внешних рынков капитала. Именно формирование стабильной депозитной базы поможет повысить не только финансовую устойчивость, но и надежность банков, а также обеспечит приток новых средств.

Одним из условий качественно нового этапа развития депозитных операций ПАО «Сбербанк России» является создание устойчивой среднесрочной и долгосрочной ресурсной базы, а также повышение эффективности использования привлеченных депозитных ресурсов при осуществлении активных операций коммерческого банка.

Объект исследования – банковские продукты ПАО «Сбербанк России» (на примере депозитов)

Предмет исследования - деятельность ПАО «Сбербанк России» в сфере разработки банковских продуктов.

Цель исследования - совершенствование управления разработкой банковских продуктов (на примере депозитов) ПАО «Сбербанк России».

Для решения поставленной цели были поставлены следующие задачи:

1. Обзор теоретические основы создания и продвижения банковских продуктов и услуг
2. Анализ депозитных операций ПАО «Сбербанк России»
3. Характеристика формирования депозитных банковских продуктов ПАО «Сбербанк России»
4. Выявление направлений совершенствования практики создания и продвижения продуктов и услуг ПАО «Сбербанк России»

Теоретической базой исследования послужили нормативно-правовые акты, монографии, учебная литература, периодические издания, ресурсы Интернета, где рассматриваются вопросы, связанные с финансовой устойчивостью коммерческого банка. Источником информации для практического анализа послужила бухгалтерская отчетность и тарифная политика ПАО «Сбербанк России» за 01.01.2015 – 01.01.2017 гг.

Методологической основой исследования послужили законы РФ, инструкции, положения, указания и письма Банка России, монографии и труды российских и зарубежных экономистов, публикации в периодической печати по рассматриваемой теме.

Основными методами исследования явились: горизонтальный и вертикальный анализ; сравнительный анализ; построение аналитических таблиц; метод классификации; выделение существенных взаимосвязей.

Структурно работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников. В первой главе даются понятие и значение банковских продуктов и услуг, обзор методик анализа продвижения банковских продуктов, а также характеризуются депозиты как разновидность современных банковских продуктов

Вторая глава посвящена анализу банковских продуктов и услуг на примере ПАО «Сбербанк России». В неё рассматриваются особенности формирования депозитного портфеля ПАО «Сбербанк России» и приводится

оценка его эффективности

Третья глава включает предложения по повышению конкурентоспособности банковских продуктов и услуг и оценку эффективности предложений по повышению конкурентоспособности банковских продуктов и услуг для депозитов ПАО «Сбербанк России».

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЗДАНИЯ И ПРОДВИЖЕНИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ

1.1. Понятие и значение банковских продуктов и услуг

Банковский продукт - неотъемлемая составляющая деятельности банков, основной задачей которой является удовлетворение потребностей потенциальных и реальных клиентов, а также предоставление возможности банкам обеспечить максимальные доходы за реализацию таких продуктов на рынке. Экономическая сущность банковского продукта проявляется в его основных особенностях: экономических процессов, направленная непосредственно на организационную деятельность финансовых структур, которые в свою очередь определяются как характеризующие элементы деятельности, критерии которой направлены на производство

- 1) банковские продукты, в отличие от о вещественных товаров, имеют нематериальное происхождение и является результатом взаимодействия ее производителя и потребителя, реального или потенциального;
- 2) движение банковских продуктов ограничено денежной сферой, поскольку банковские учреждения работают с денежными ресурсами, стоимость которых в процессе обращения растет;
- 3) банковские продукты имеют производственный характер. Даже в такой простейшей форме, как прием от населения и юридических лиц денежных средств во вклады, заложен производственный смысл¹. Банк в этом случае работает как предприятие, которое превращает неработающие, то есть неиспользуемые денежные ресурсы в работающие активы, тем самым способствуя развитию производства; взаимодействие производителя банковского продукта и потребителя носит преимущественно долгосрочный характер (открытие счетов, предоставление кредитов);
- 4) полезный эффект банковского продукта неотделим от процесса производства банковских услуг. Именно за предоставление услуг банк может обеспечить удовлетворение потребностей клиента, а также достигать собственной цели развития.

Таким образом, в процессе предоставления банковской услуги формируется качество имеющегося, созданного банковского продукта. Сходство банковского продукта и банковской услуги в том, что они призваны удовлетворять потребности клиента и способствовать получению прибыли.

При разработке банковского продукта должны удовлетворяться как банковские потребности, так и обязательно достигаться цели клиента (исходя из которых он решился на обращение в банковское учреждение и использование банковского продукта) и при этом быть очевидно выгодными для обычной хозяйственной единицы. При формировании банковского продукта обязательно необходимо учитывать то, как его воспринимает клиент. Исходя из этого, можно трактовать понятие «качество банковского продукта» с точки зрения клиента и с точки зрения банка. С точки зрения клиента, критериями качества банковского продукта являются: скорость обслуживания, срочность осуществления операций, наличие ошибок, режим и часы работы банка, качество консультирования, коммуникабельность сотрудников и так далее. С точки зрения банка, критериями качества продукта являются: скорость внутренних рабочих процессов, объем затрат на исправление ошибок, производительность труда, уровень мотивации, степень банковского риска и др.²

К критериям качества, кроме указанных, следует отнести и такие: способность продукта обеспечивать чистый доход банка, учитывая затраты на предоставление банковских услуг, способность такого продукта в полной мере удовлетворять потребности клиентов, конкурентоспособность банковского продукта, скорость реагирования потенциальных клиентов на внедренный на рынок продукт банка, возможность охватить как можно большую целевую аудиторию за счет внедрения продукта на рынок банковских услуг, способность эффективно реагировать на входные и выходные барьеры. Входные барьеры - это препятствия для проникновения на рынок новых конкурентов; выходные барьеры - это препятствия для попыток банковского учреждения, действующего на рынке, вывести из него уже существующие продукты или уйти со «старого» рынка. Эти критерии качества банковского продукта рассматриваются с позиции банка³. Вся совокупность услуг коммерческого банка может быть разделена на четыре группы:

1. Услуги по обеспечению наличного и безналичного денежного оборота клиентов, которые включают в себя услуги по приему, выдаче, инкассации наличности, открытию и ведению счетов клиентов, и осуществлению безналичных платежей как в национальной, так и в иностранных валютах. С точки зрения маркетинга данная группа услуг характеризуется значительным уровнем затрат, но с другой стороны путем их предоставления коммерческие банки обеспечивают создание необходимой им ресурсной базы, поддержание и регулирование уровня своей ликвидности и увеличение количества клиентов. Основным объектом маркетингового воздействия являются депозитные услуги. Банки привлекают ресурсы на трех сегментах рынка: депозиты юридических лиц; депозиты физических лиц; межбанковский кредитный рынок. Самым быстрорастущим является рынок межбанковских кредитов, где цена может меняться ежедневно и в течение дня. Рынок депозитов юридических лиц менее чувствителен к колебанию и ставки по таким депозитам меньше зависят от факторов краткосрочного характера, по размерам ближе к процентным ставкам депозитов физических лиц, чем в процентных ставках межбанковских кредитов. Наиболее привлекательным для банка является рынок депозитов физических лиц, потому что на него имеют достаточно прогнозируемое влияние макроэкономические факторы:

показатель инфляции;

динамика курса национальной валюты;

уровень учетной ставки Банк России.

При предоставлении таких услуг банк должен выбрать оптимальный с точки зрения цен, стабильности и доступности сегмент рынка. Наиболее доступный рынок межбанковских кредитов. Доступность рынка депозитов юридических лиц является маловероятной, а доступность рынка депозитов физических лиц в узком временном интервале является невозможной. В противоположном отношении формируется возможность влияния банка на цену привлеченных ресурсов.

2. Кредитные услуги банка охватывают весь спектр кредитных продуктов в основную деятельность субъектов хозяйственной деятельности и на потребительские нужды физических лиц. Характеризуются высоким уровнем доходности и достаточно значительным уровнем риска. Как правило, каждая кредитная услуга коммерческого банка является вполне индивидуальным продуктом за исключением стандартизированных потребительских кредитов. Потребность в кредитных продуктах могут иметь практически все существующие и потенциальные сегменты банковских клиентов.⁴

3. Инвестиционные услуги банков включают как кредиты банка в инвестиционную деятельность субъектов хозяйствования, так и достаточно широкий круг услуг, предоставляемых банками на первичном и вторичном рынках ценных бумаг. Эта группа банковских услуг имеет в РФ достаточно значительные перспективы для своего развития, которые связаны прежде всего с формированием динамического вторичного рынка ценных бумаг и привлекательного инвестиционного климата в экономике.

4. Нетрадиционные услуги коммерческих банков. К ним могут быть отнесены: лизинг, факторинг, трастовые, посреднические, консультационные и информационные услуги, торговля банковскими металлами, услуги по хранению ценностей, финансовый инжиниринг. Предоставление такого рода услуг обусловлено стремлением банков улучшить обслуживание клиентов, необходимостью обеспечить и расширить присутствие банка на других сегментах финансового рынка, обеспечить дополнительные доходы и улучшить деловой имидж банка⁵.

Можно выделить следующие особенности банковских продуктов:

банковские продукты, в отличие от о вещественных товаров, имеют нематериальное происхождение и является результатом взаимодействия ее производителя и потребителя, реального или потенциального;

движение банковских продуктов ограничено денежной сферой, поскольку банковские учреждения работают с денежными ресурсами, стоимость которых в процессе обращения растет;

банковские продукты имеют производственный характер. Даже в такой простейшей форме, как прием от населения и юридических лиц денежных средств во вклады, заложен производственный смысл. Банк в этом случае работает как предприятие, которое превращает неработающие, то есть неиспользуемые денежные ресурсы в работающие активы, тем самым способствуя развитию производства;

взаимодействие производителя банковского продукта и потребителя носит преимущественно

долгосрочный характер (открытие счетов, предоставление кредитов);

полезный эффект банковского продукта неотделим от процесса производства банковских услуг. Именно за предоставление услуг банк

может обеспечить удовлетворение потребностей клиента, а также достигать собственной цели развития.

Следовательно, банковская услуга - форма удовлетворения потребности (в кредите, депозите, расчетно-кассовом обслуживании, гарантиях, покупке-продаже и хранении ценных бумаг, иностранной валюты и

тому подобное) клиента банка.

К числу современных банковских услуг относятся банковская пластиковая карта (дебетовая, кредитовая, дистанционное банковское обслуживание («Клиент-Банк», телебанкинг, Интернет-банкинг) и др. Именно благодаря банковским услугам продукт банка приобретает потребительной стоимости. Основными параметрами, которые формируют потребительскую стоимость банковских продуктов через предоставление услуг, являются: вера, удобство, стоимость и выполнение.

Основными параметрами, которые формируют потребительскую стоимость банковских продуктов через предоставление услуг, являются: вера, удобство, стоимость и выполнение. Следовательно, в процессе предоставления банковской услуги формируется качество имеющегося, созданного банковского продукта. Сходство банковского продукта и банковской услуги в том, что они призваны удовлетворять потребности клиента и способствовать получению прибыли.

В розничном банковском бизнесе существует, как минимум, два типа организационной структуры, ориентированной на продукт и ориентированной на клиента, с региональным подходом к выделению отдельных подразделений. В деятельности большинства банков отсутствует четкое разделение этих двух типов, что приводит к смешению подходов и соответственно к снижению эффективности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Законодательные и нормативные акты

1. Конституция РФ от 12.12.1993г. (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1: федер. закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 05.05.2014)
3. О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России): Федеральный Закон от 08.07.2002 г. (с последующими изменениями и дополнениями)
4. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 31.12.2017)
5. О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации; Федеральный Закон от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ
6. Инструкция Банка России от 3 декабря 2012 г. № 139-И «Об обязательных нормативах банков».
7. Положение Банка России от 10 февраля 2003 г. № 215-П «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций» с изменениями и дополнениями.
8. Положение Банка России от 3 ноября 2009 г. № 346-П «О порядке расчета размера операционного риска» (в ред. 01.08.2012).
9. Положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам» с изменениями и дополнениями.
10. Инструкция Банка России от 3 декабря 2012 г. № 139-И «Об обязательных нормативах банков».
11. Положение Банка России от 10 февраля 2003 г. № 215-П «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций» с изменениями и дополнениями.
12. Положение Банка России от 3 ноября 2009 г. № 346-П «О порядке расчета размера операционного риска» (в ред. 01.08.2012).
13. Указание Банка России от 31 марта 2000 г. № 766-У «О критериях определения финансового состояния кредитных организаций».
14. Указание Банка России от 15 апреля 2015 г. № 3624-У «О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы» (ред. от 03.12.2015) /КонсультантПлюс.
15. Письмо ЦБ РФ от 29 Июня 2011 г. N 96-Т "О Методических рекомендациях по организации кредитными организациями внутренних процедур оценки достаточности капитала"(доступно в Вестнике Банка России № 37 (1280)
16. Письмо ЦБ РФ от 2 октября 2007 г. № 15-1-3-6/3995 «О международных подходах (стандартах) организации управления процентным риском».
17. Письмо ЦБ РФ от 30 июня 2005 г. № 92-Т «Об организации управления правовым риском и риском потери деловой репутации в кредитных организациях и банковских группах».

Учебники, учебные пособия, монографии

18. Балабанов И.Т. Банковское дело: Учебник. / Под ред. доктора экон. наук, проф. И.Т. Балабанова, Г.Г. Коробовой - М.: Юристъ, 2013. - 751 с.

19. Балтроп К., Дж. МакНотон. Банки на развивающихся рынках: В 2-х т.: Пер. с англ.: т. 2: Интерпретирование финансовой отчетности. / Балтроп К. Дж., МакНотон - М.: Финансы и статистика, 2014. - 356 с.
20. Белоглазова Г.Н. Банковское дело. / Под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроликовецкой - М.: Финансы и статистика, 2014. - 368 с.
21. Бувечич, С.Ю. Анализ финансовых результатов банковской деятельности: учебное пособие. / Под ред. С.Ю. Бувечич, О.Г. Королев - М.: КНОРУС, 2014. - 365 с.
22. Букато В.И. Банки и банковские операции в России. - 2-е изд. перераб. и доп. / Под ред. В.И. Букато, Ю.В. Головина, Ю.И. Львова - М.: Финансы и статистика, 2013. - 368 с.
23. Дубенецкий Я.Н. Проблемы финансовой устойчивости банков в современных условиях. / Под ред. Я.Н. Дубенецкого - М. Банковское дело, 2014. - 122 с.
24. Жарковская Е.П. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка: учебник. / Под ред. Е.П. Жарковской - М.: Издательство «Омега - Л», 2014. - 325 с.
25. Жуков Е.Ф. Деньги. Кредит. Банки. Учебник. / Под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 575 с.
26. Жуков Е.Ф., Эриашвили Н.Д. Банковское дело. - М.: Юнити, 2015. - 324 с.
27. Никулина О.В., Шевченко И.В. Финансовая экономика: современные реалии и перспективы развития. Краснодар, 2015. 284 с.
28. Пухов В.И. Система управления финансовой устойчивостью в стратегии развития коммерческого банка //Актуальные проблемы финансовых рынков и финансовых институтов: Сб. науч. тр. / Под ред. Е.Г. Князевой, Л.И. Юзович. - Екатеринбург: АМБ, 2013. - 234 с.
29. Шеремет А.Д. Финансовый анализ в коммерческом банке. - М: Финансы и статистика, 2014. - 259 с.
30. Щербакова Г.Н. Финансовый анализ в коммерческом банке. - М: Финансы и статистика, 2015. - 400 с.

Публикации в периодической печати и научных сборниках

31. Валенцева Н.И. Депозитная политика коммерческих банков // Банковское дело. - 2014. - № 2. - С. 21-24
32. Воронов А. А., Дармилова Ж.Д., Цаплев Д.Н. Межбанковская конкуренция и конкурентоспособность коммерческого банка: определение, анализ, оценка и управление// Экономика и предпринимательство. 2015. № 5–1 (58-1). С. 909-913.
33. Каирова Ф.А. Вопросы обеспечения финансовой устойчивости банковской системы в России //Современные проблемы науки и образования. - 2015. - №1. - С.15-18
34. Калинин Н.В., Медведева Т.В., Ромицына Г.А. Отечественная и зарубежная практика финансового регулирования территориальных пропорций // Международный научно-исследовательский журнал. 2017. № 1-1 (55). С. 24-25.
35. Крячков А.Ф. Аспекты минимизации рисков в маркетинговом продвижении кредитной организации //Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. Вып. 2. - С.64-69
36. Малых Н. И., Проданова Н. А. Современные подходы к оценке стоимости коммерческого банка // Статистика и Экономика. 2016. Т. 13. № 6. С. 79-84.
37. Мацкевич О.П. Управление депозитными ресурсами кредитных организаций //Бюллетень науки и практики. - 2016. - №3. - С. 332-336.
38. Мухаметшина Н.А. Новые тенденции в банковской сфере // Научное обозрение. 2017. № 1. С. 116-119.
39. Никулина О.В., Коваленко А.И. Управление кредитными рисками коммерческих банков в условиях нестабильности финансовой системы// Финансы и кредит. 2015. № 30 (654). С. 2-17.
40. Плешакова М.В., Мельникова А.Н. Современные проблемы управления банковскими рисками в кредитных организациях и пути их решения // Экономика: теория и практика. 2016. № 2 (42). С. 54-58.

Интернет-ресурсы

41. www.sberbank.ru - официального сайта ПАО «Сбербанк»
42. www.elib.fa.ru –Электронная библиотека Финансового университета.
43. www.consultant.ru-официальный сайт компании «КонсультантПлюс»
44. www.garant.ru- информационно-правовой портал
45. www.glavburh.ru практический журнал для бухгалтера
46. www.government.ru - Официальный сайт Правительства Российской Федерации

- 47. <http://www.minfin.ru> - Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации
- 48. www.ffms.ru - Официальный сайт Федеральной службы по финансовым рынкам
- 49. www.fedsfm.ru - Официальный сайт Федеральной службы по финансовому мониторингу
- 50. www.cbr.ru - Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации

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/20915>