

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(**Н И У « Б е л Г У »**)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

Кафедра финансов, инвестиций и инноваций

**СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА АВТОКРЕДИТОВАНИЯ В
КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ**

Выпускная квалификационная работа студента

**очной формы обучения
направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль «Финансы и кредит»
IV курса группы 06001303
Чернова Сергея Александровича**

Научный руководитель:
д.э.н., проф. кафедры финансов,
инвестиций и инноваций
Титов А.Б.

БЕЛГОРОД 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1.ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ	
1.1. Организационно-экономические основы банковского потребительского кредитования.....	8
1.2.Автокредиты как вид потребительского кредитования.....	16
1.3.Особенности развития рынка автокредитования в России	22
ГЛАВА 2.СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ПАО СБЕРБАНК	
2.1.Организационно-экономическая характеристика ПАО Сбербанк ..	34
2.2.Виды автокредитов, представляемые Банком.....	39
2.3. Анализ розничного кредитного портфеля ПАО Сбербанк.....	47
2.4.Мероприятия по улучшению процесса автокредитования в ПАО Сбербанк	55
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	63
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	67
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	73

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования обусловливается приоритетностью развития рынка потребительского кредитования для банковской системы нашей страны. В качестве причин этого может быть обозначено несколько положений, однако ведущим в данном вопросе является тезис о том, что стимулирование потребительского спроса населения на товары и услуги должно приводить к перераспределению денежной массы, находящейся в обращении в экономике страны, и, как следствие, более эффективному использованию денег для развития последней. Помимо этого, развитие кредитования физических лиц положительно повлияет на стабильность и устойчивость банковской системы страны при условии, что банки не будут переходить в потребительском кредитовании определённый уровень риска. Потребительское кредитование как направление может являться не только источником получения прибыли, но и способствовать привлечению новых клиентов, продвижению дополнительных услуг для частных лиц. На основе потребительских кредитов у кредитных организаций появляется возможность создавать комплексные финансовые продукты, включающие различные варианты предварительного накопления денежных средств, страхования, платёжных услуг и т.д.

В сегменте банковского потребительского кредитования в качестве направлений следует особо выделить среднесрочное и долгосрочное обеспеченное кредитование, а именно автокредитование и ипотеку. Стоит заметить при этом, что тенденция к ориентации населения на обеспеченные целевые кредиты прослеживается в большинстве развитых стран мира, где доля потребительских кредитов в структуре ВВП зачастую превышает 80%.

По мнению ряда аналитиков, автокредитование остается одним из наиболее гибких и востребованных кредитных продуктов у населения даже в

кризисное время. Во многом это обусловлено тем, что значительная часть населения страны не может себе позволить приобрести транспортное средство на свои текущие доходы в виде заработной платы. Поэтому разработка надёжных схем кредитования физических лиц приобретает особую актуальность в условиях сравнительно невысокого уровня жизни основной массы населения. Автокредитование как направление потребительского кредитования не исчерпало эволюционного потенциала и представляет немалый интерес для научного исследования, что обуславливает выбор направления и темы выпускной квалификационной работы.

Степень научной разработанности проблемы. Характеризуя степень разработанности темы настоящего исследования, следует отметить основательную проработку к настоящему времени как в отечественной, так и в зарубежной литературе широкого круга вопросов, связанных с реализацией кредитными организациями программ потребительского кредитования, а также организацией кредитного процесса в данном сегменте кредитной деятельности. Большой вклад в исследование теоретических и практических аспектов потребительского кредитования сделан в трудах Е.Ф. Жукова, О.И. Лаврушина, Г.А. Тосуняна, А.А. Хандруева, Н.И. Валенцевой, Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой, Е.А. Боннер, Л.А. Бадалова, И.Г. Зайцевой, А.М. Тавасиева, Е.П. Жарковской, Г.С. Пановой и других.

Вопросы управления банковскими рисками, в том числе в области потребительского кредитования, нашли отражение в работах таких экономистов, как А.М. Смулов, О.И. Лаврушин, Е.А. Звонова, М. Бромвич, В.А. Москвин, А.М. Тавасиев, О.В. Мотовилов, И.В. Меркулова, Т.Ю. Мазурина, Чан Д. Парк, А.Ю. Александров и др.

Однако при всем многообразии теоретических и прикладных исследований в области потребительского кредитования весьма нелегкой задачей представляется поиск в научной литературе должным образом проработанных вопросов автокредитования как одного из перспективных

сегментов рассматриваемого направления кредитной деятельности. Основные аспекты автокредитования, как правило, либо рассматриваются дискретно в отдельных публикациях, не предполагающих комплексное изучение первых, либо являются малозначимой по удельному весу компонентой исследований, посвященных сегменту потребительского кредитования в целом. В то же время исследованию сегмента автокредитования посвящен ряд теоретических и прикладных работ, описывающих становление, развитие и современное состояние автокредитного рынка в РФ, но не являющихся фундаментальными.

Целью данной работы является разработка мероприятий по улучшению процесса автокредитования в коммерческом банке с учетом оценки эффективности его розничного кредитного портфеля.

Для достижения поставленной цели были поставлены следующие **задачи**:

— определить необходимость автокредитования как элемента розничных банковских услуг и значение в развитии автомобильной промышленности и экономики страны в целом;

— исследовать современное состояние рынка автокредитов в России;

— изучить процесс выдачи и основные виды автокредитов, представляемые коммерческим банком;

— проанализировать структуру и динамику розничного кредитного портфеля банка;

— предложить мероприятия по улучшению процесса автокредитования в коммерческом банке.

Объектом исследования выступает процесс организации автокредитования в коммерческом банке.

Предметом выпускной квалификационной работы являются финансово-экономические отношения, возникающие между коммерческим банком и физическими лицами по поводу предоставления автокредита.

Теоретическая база. При подготовке данной работы были использованы учебники, материалы периодических изданий, монографии, данные публичной годовой финансовой отчетности ПАО Сбербанк и аналитические исследования отечественных ученых и экспертов в области розничной банковской деятельности и автокредитования.

Методологическая база. При проведении исследования используются такие методы как: горизонтальный (временной), вертикальный (структурный) анализ, анализ относительных показателей (финансовых коэффициентов), методы сравнительного анализа, синтеза, абстрагирования, системный подход к исследованию риска в автокредитовании, а также математические и графические методы.

Информационная база. При подготовке выпускной квалификационной работы была использована Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, ФЗ «О банках и банковской деятельности», ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации», инструкция Банка России №110-И «Об обязательных нормативах банков», а также различные аспекты кредитных отношений; данные, публикуемые Федеральной службой государственной статистики, Центральным банком РФ, рейтинговыми и консалтинговыми компаниями, Объединенным кредитным бюро, и другие нормативно-правовые акты. Так же научные источники в виде статей из авторитетных периодических изданий по исследуемой тематике, а также теоретические и прикладные исследования отечественных ученых.

Теоретическая и практическая значимость работы состоит в расширении научных представлений, затрагивающих специфику автокредита как розничного банковского продукта и сущность риска в автокредитовании через призму комплексного подхода. Содержащиеся в исследовании теоретические и практические положения доводятся до практических рекомендаций, которые могут быть использованы кредитными организациями для разработки внутренней документации, формализующей бизнес-процессы по управлению рисками и задолженностью в

автокредитовании, а также для развития сотрудничества со страховыми организациями.

Структура работы. Выпускная квалификационная работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка литературы, приложений. В первой главе рассматривается автокредитование как сегмент потребительского кредитования. Во второй главе рассматривается современная практика организации кредитования физических лиц в ПАО Сбербанк, анализируется розничный кредитный портфель и предлагаются рекомендации по повышению эффективности процесса автокредитования .

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

1.1. Организационно-экономические основы банковского потребительского кредитования

Роль кредита в современном мире трудно переоценить. Банковский кредит в настоящее время является единственным способом наиболее просто и быстро получить в долг желаемую сумму. По мнению ряда ученых, банковский кредит является экономико- правовой категорией.

Так, В.Ф. Кузьмин отмечает, что банковский кредит обусловлен экономическими закономерностями, но возникает и существует в результате правотворческой деятельности государства. Кредитные отношения с банком являются, прежде всего, долговыми отношениями, не существующими без обязанности возратить кредитору сумму, равную полученной, с процентами или без них. Обязанность возвращать долги является юридической категорией, и какая бы «натурально-вещественная» родословная ни приписывалась банковскому кредиту, его не может быть без этой обязанности. Вместе с тем правовое содержание кредитных отношений заключено в принципах и правилах кредитования, которые могут меняться с учетом экономических требований.

Н.Н. Арефьева считает, что кредитные отношения следует признать экономико-правовой категорией, поскольку право не только регулирует экономические отношения, но в свою очередь оказывает воздействие на них. Воздействие права на кредитные правоотношения проявляется наиболее ярко, поскольку в этих отношениях принимают участие специальные субъекты, создание и деятельность которых требуют четкой регламентации.

Банковский кредит предоставляется только на возмездной основе. Вознаграждение кредитору определяется в виде процентов, начисляемых на

сумму кредита за время его использования. Поскольку кредитные организации являются коммерческими организациями, выдавая кредиты они преследуют цель извлечения прибыли. Отличительной особенностью банковского кредита является также консенсуальный характер кредитного договора. Кредитный договор порождает обязательство как на стороне заемщика (возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее), так и на стороне кредитора (кредитная организация обязуется предоставить кредит заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором). Банковский кредит выдается только на основании договора, заключенного в письменной форме. В соответствии со ст. 820 ГК несоблюдение письменной формы влечет недействительность кредитного договора. Та кой договор считается ничтожным.

Можно отметить, что банковское кредитование имеет определенные преимущества. В современном мире возможность получения кредита в кратчайшие сроки – одно из важнейших условий успешной предпринимательской деятельности. Необходимость срочного получения кредита возникает и у граждан. Такие потребности в полной мере может удовлетворить именно банковское кредитование. Банки в конкурентной борьбе друг с другом постоянно улучшают условия получения кредита, упрощают процедуру его получения, делают кредит все более доступным для широкого круга потребителей, внедряют новые технологии, позволяющие получить кредит в кратчайшие сроки. Таким образом, банковское кредитование является динамично развивающейся сферой деятельности, имеющей определенные особенности и отличия от иных заемных правоотношений. Банковское кредитование является высоко доходным и привлекательным бизнесом, однако, несущим серьезные риски. Поскольку, предоставляя кредиты, банки распоряжаются привлеченными средствами, сфера банковского кредитования требует детальной регламентации и жесткого контроля.

В экономической литературе встречается классификация кредитов по следующим признакам:

- промышленные;
- сельскохозяйственные;
- торговые;
- инвестиционные;
- потребительские;
- ипотечные

Остановимся более подробно на потребительских кредитах.

Потребительский кредит представляет собой товарно-денежные взаимоотношения между заемщиком — потребителем товаров и кредитной организацией по поводу предоставления займа заемщику на покупку конкретного товара — предмета конечного длительного пользования с целью его использования заемщиком в быту на условиях срочности и платности частями до полного погашения займа.

Так, О.И. Лаврушин под потребительским кредитом понимает "кредит, который предоставляется физическим лицам на приобретение потребительских товаров длительного пользования и услуг и который возвращается в рассрочку. Сущностный признак потребительского кредита - кредитование конечного потребления. Потребительский кредит дает возможность населению потреблять товары и услуги до того, как потребители способны их оплатить. Тем самым потребительский кредит обеспечивает повышение жизненного уровня потребителей. В макроэкономическом плане потребительский кредит увеличивает совокупный платежеспособный спрос на предметы потребления и услуги, что стимулирует расширение объемов их производства". [26, стр.54]

С.А. Быстров, А.А. Полищук определяют потребительский кредит как исторически сложившуюся форму существования ссуженной потребительской стоимости, первичным источником возврата служат доходы населения.

О.Г. Савинов считает, что к потребительским кредитам относятся кредиты гражданам, объектом кредитования которых являются текущие и капитальные расходы.

А.А. Киричук пишет, что «потребительский кредит представляет собой кредитный договор, по которому банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуется предоставить денежные средства (кредит) физическому лицу (заемщику-потребителю) в целях приобретения последним товаров (работ или услуг) для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее», связанные с конечным потреблением.[\[24,стр.37\]](#)

С.С. Демченко в диссертационном исследовании предлагает следующее определение понятия «потребительский кредит», которое, на наш взгляд, наиболее точно отражает суть данного явления: «Потребительский кредит - денежные средства, предоставленные банком или иной кредитной организацией физическому лицу для приобретения товаров, оплаты работ и (или) услуг, необходимых для удовлетворения личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, на условиях возврата суммы кредита и оплаты процентов, предусмотренных договором».

Данный вид кредитования является одним из самых распространенных видов банковских операций в большинстве развитых стран. Это в первую очередь связано с тем, что посредством использования данной технологии финансирования покупок резко расширяется емкость рынка по целому спектру потребительских товаров и недвижимости.

По большому счету, любой кредит, предоставляемый банком физическому лицу, может рассматриваться в качестве потребительского, поскольку целью получения кредитуемых средств является удовлетворение заемщиком своих потребительских потребностей. В зависимости от своих

желаний и возможностей заемщик может использовать полученные средства на покупку дома, автомобиля, телевизора, на приобретение целого ряда платных услуг: строительно-ремонтных, образовательных, туристических, медицинских и т.д. Тем не менее, в соответствии со сложившейся практикой потребительские кредиты различают по функциям и относят к соответствующим функциональным группам: ипотечные кредиты, автокредиты и «классические» потребительские кредиты

Развитие кредитования является одним из главных условий функционирования банковской системы в целом, а также необходимостью для экономического развития страны. Кредитование населения банками как один из видов банковского кредитования играет значительную роль: способствует повышению благосостояния населения. Его роль значительно возрастает в России в современных условиях, в том числе, под влиянием финансовой глобализации и макроэкономики.

Основными целями функционирования сферы потребительского кредитования в нашей стране является, во-первых, увеличение доходов банков, предоставляющих данные кредиты на различных условиях; во-вторых, удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах за счет средств, которые они берут в кредит; в-третьих, развитие экономического потенциала страны в целом.

Объективную необходимость кредитования населения обуславливают два взаимосвязанных факта: потребность населения в приобретении тех или иных товаров и услуг часто опережает возможности их денежного обеспечения, т. е. существует разрыв между размерами текущих денежных доходов населения и относительно высокими ценами на имущество длительного пользования или дорогостоящими услугами; субъекты, владеющие свободными денежными ресурсами, благодаря их передаче заемщику на условиях срочности, платности, возвратности имеют возможность получить дополнительные доходы.

Правовую основу развития потребительского кредитования составляют Гражданский кодекс Российской Федерации (гл. 42 "Заем и кредит"), Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1 "О банках и банковской деятельности" (в ред. от 14 марта 2013 г.), Федеральный закон от 21 декабря 2013 года №353 "О потребительском кредите (займе)".

В качестве основных принципов кредитования, следует отметить возвратность, обеспеченность, срочность, платность. Принцип возвратности можно условно считать главным принципом кредитования. Данный принцип выражает необходимость своевременного возврата полученных финансовых средств после завершения использования их заемщиком. Принцип срочности отражает необходимость возврата кредита в точно определенный срок, указанный в кредитном договоре. Принцип обеспеченности кредита выражает необходимость обеспечения интересов кредитора при нарушении заемщиком принятых на себя обязательств. В качестве обеспечения своевременного возврата кредита используют залог, поручительство и обязательства в других формах принятых банковской практикой. Принцип платности подразумевает необходимость прямого возврата заемщиком полученных от банка средств, но и оплату права на их использование.

Потребительский кредит имеет различные виды.

1. По субъектам кредитной сделки различают следующие виды потребительских ссуд:

а) по виду кредитора — это ссуды, предоставляемые банками, торговыми организациями, ломбардами, пунктами проката, кредитно-потребительскими союзами.

б) по виду заемщика — это ссуды, предоставляемые:

- всем слоям населения;

-определенным социальным группам;

-различным возрастным группам;

-группам заемщиков, различающимся по уровню доходов, кредитоспособности и платежеспособности;

-VIP-клиентам;

-студентам;

-молодым семьям.

2. По обеспечению делятся на:

-обеспеченные(залогом, гарантиями, поручительством)

- необеспеченные(бланковые).

3. По методу погашения:

-разовое погашение (текущие счета, открываемые покупателем на срок 1-1,5 месяца в универмагах и других предприятиях розничной торговли, а также кредиты в виде отсрочки платежа);

-рассрочка платежа (равномерно погашаемые и неравномерно погашаемые).

4.По целевой направленности делятся на:

-строго целевые (на образование, лечение, строительство или приобретение жилья, автокредиты, ипотечные ссуды, на приобретение товаров длительного пользования и пр.);

-без указания цели (на неотложные нужды)

5.По срокам кредитования делятся на:

- краткосрочные (до 1 года)

-среднесрочные (до 5 лет)

-долгосрочные (свыше 5 лет).[30,стр 53]

В практике предоставления потребительских кредитов все чаще используется овердрафт. Под овердрафтом понимается снятие денежных средств со счета с превышением баланса остатка денежных средств на счете. Такое снятие создает отрицательный баланс на счете и означает, что кредитор предоставляет кредит потребителю. В российском законодательстве регулирование овердрафта закреплено в ГК РФ и в актах ЦБ РФ. В соответствии со ст. 850 ГК РФ в случаях, когда в соответствии с договором банковского счета банк осуществляет платежи со счета, несмотря на отсутствие денежных средств (кредитование счета), банк считается

предоставившим клиенту кредит на соответствующую сумму со дня осуществления такого платежа. Согласно существующим определениям в актах ЦБ РФ, овердрафт — кредит, полученный при недостатке средств на счете . Специальные нормативные документы, регулирующие порядок кредитования по овердрафту, отсутствуют, поэтому основные условия овердрафта регулируются договором, как правило, договором банковского счета.

Таким образом по аналогии с двухаспектным пониманием кредита (в широком и узком смысле) под потребительским кредитом в узком смысле можно понимать денежные средства, предоставленные кредитной организацией заемщику-потребителю на определенный срок на возвратной и возмездной основе для приобретения товаров, оплаты работ и (или) услуг, необходимых для удовлетворения личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской или иной профессиональной деятельности. В широком смысле под потребительским кредитом следует понимать правоотношение между кредитной организацией и заемщиком-потребителем по поводу предоставления денежных средств на определенный срок на возвратной и возмездной основе для приобретения товаров, оплаты работ и (или) услуг, необходимых для удовлетворения личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, возникающее и существующее на основе договора потребительского кредитования. Под потребительским кредитованием необходимо понимать деятельность кредитной организации по предоставлению потребительских кредитов.

1.2 . Автокредиты как вид потребительского кредитования

Одним из видов потребительского кредитования является автокредитование. Автокредитование - разновидность потребительского

кредитования, предоставляемая в целях приобретения заемщиком транспортного средства с отсрочкой платежа.

На сегодняшний день автокредит является одним из самых популярных видов потребительского кредитования, поскольку приобретение автомобиля в кредит для заемщиков это удобно, несмотря на уплачиваемые проценты. При этом сумма уплачиваемых процентов при покупке автомобиля в кредит меньше суммы процентов, если бы заемщик взял кредит на неотложные нужды. Во многом это объясняется тем, что автокредитование является залоговым и целевым кредитом. По условиям такого кредита банк берет приобретаемый заемщиком автомобиль в залог и, в случае банкротства должника, имеет право забрать машину. [12,стр 47]

Автокредит, как вид потребительского кредитования, на сегодняшний день является одним из наиболее значимых для банков. Данный банковский сегмент характерен меньшими процентными ставками, меньшими рисками, что наряду с оперативностью оформления и быстротой выдачи кредита делает его привлекательным и для банка, и для заемщика, и для автосалона.

В регионах при выборе банка на первом месте стоит надежность, затем широкий перечень услуг, выгодные тарифы и удобное расположение, высокий уровень обслуживания, отсутствие очередей, совет знакомых и иные причины.

Проще всего получать кредиты в банках – партнерах автосалонов, где покупается машина. Как правило, с одним салоном одновременно сотрудничает несколько банков, которые предлагают различные программы автокредитования.

Привлекательность любой кредитной программы «автомобиль в кредит» характеризуется не только процентными ставками, но и другими факторами, к которым относятся: надежность страховой компании, возможность досрочного погашения без штрафных санкций, удобное время работы (длительный рабочий день, либо работа в выходные и праздничные дни), наличие минимального количества запрашиваемых документов для

оформления кредита, быстрота принятия решения по кредитной заявке и выдача кредита.

Обязательным условием приобретения автомобиля является полное автострахование ответственности. Правда, на сегодняшний день большинство банков предлагают включить сумму страховки в кредит. Некоторые банки как обязательное условие автокредита включают страхование жизни автовладельца.

Минимальные требования к заемщику таковы: наличие постоянной регистрации, возраст от 25–60 лет, наличие трудового стажа заемщика не менее 2 лет (наличие непрерывного трудового стажа на последнем месте работы не менее 4–6 месяцев). Доля участия заемщика в кредите может составлять от 0 до 50 % собственных средств. Заемщик также может сам определить срок кредита от 1 до 3–5 лет.

Банки - давая дешевые ссуды, выставляют строгие условия. Например, требуют оформлять обязательную страховку от угона и ущерба (каска) в конкретных страховых компаниях, что, прямо скажем, весьма неудобно. Тарифы этих страховщиков обычно не самые низкие на рынке — как правило, от 7% до 10% от стоимости машины в год. И если оформлять кредит на два-три года, то по договору страховать машину придется тоже каждый год. Причем тариф рассчитают, исходя из первоначальной стоимости машины, хотя за год езды ее реальная цена снижается. Условия страховой компании таковы, что пока выплачивается кредит, амортизация машины не учитывается, хотя ежегодно автомобиль дешевеет на 10-12%.

В борьбе за клиентов банки разработали множество интересных и заманчивых программ автокредитования, которые существенно отличаются по предлагаемым условиям. В настоящее время существуют следующие виды автокредитов на автомобили: классический, экспресс, trade-in, buy-back, автокредит без начального взноса, без обязательной страховки, без процентов и на поддержанный автомобиль.

Классический вид автокредита выдается во всех банках, занимающихся автокредитованием, на стандартных условиях. В настоящее время это наиболее распространенный вид автокредита в России, который предусматривает низкие процентные ставки и небольшой первоначальный взнос, но требует представление полного комплекта документов и, как правило, обязательное страхование КАСКО. Экономия на процентной ставке по этому виду автокредита довольно ощутима при высокой стоимости автомобиля. Лучше всего классический вид автокредита подходит при покупке автомобилей иностранного производства, цена на которые довольно высокая. Преимуществом классического вида автокредита являются самые долгие сроки. Автомобиль можно оформить на срок до 10 лет. А к недостатку можно отнести тот факт, что приобрести можно только новый автомобиль, машину с пробегом заемщик приобрести не может.

Экспресс-кредит - одна из самых популярных услуг на российском кредитном рынке. К основным преимуществам данного вида автокредита можно отнести быстроту рассмотрения банком заявки и наименьшее количество необходимых документов (как правило, паспорт и водительское удостоверение). Как правило, этот вид автокредита выдается только на новые машины, выпущенные партнером банка, предоставляющего заем. Он заинтересует тех, кто хочет уехать на новом автомобиле в день подачи заявки. Таким видом автокредита смогут воспользоваться лишь те, кто будет способен внести большой начальный взнос, который в некоторых случаях вырастает до половины от всей стоимости автомобиля. Поскольку кредит выдается, как правило, на короткий срок, ставка повышается сразу на несколько процентов, кроме того, заемщик выплачивает достаточно высокие комиссии за банковское обслуживание.

Trade-in – вид автокредита, где первоначальным взносом выступает старый автомобиль. Он применим и к кредитным автомобилям, что дает возможность заемщику, не погашая действующего автокредита, получить новый. После проведения диагностики технического

состояния автомобиля, проверки по всем базам, на предмет угона, определяется цена машины. Цену называет дилер. Далее из стоимости нового автомобиля вычитается стоимость старого, и она складывается с остатком задолженности по кредиту. Получается новая сумма, на которую клиент и получает новый кредит в банке. Таким образом, Вы избавляетесь от проблем с реализацией подержанной машины и приобретаете новую.



Рис.1.1. Преимущества и недостатки Trade-in

Вуу-back довольно трудный в плане понимания и оформления вид автокредита. Клиент платит первоначальный взнос, еще часть стоимости машины выплачивает в кредит, а последний платеж, который соответствует минимально возможной стоимости автомобиля по истечению срока

кредитования, фиксируется и погашается по окончании срока кредитования. По истечении срока клиент может или выплатить оставшуюся часть кредита и оставить машину у себя, или продать ее по системе Trade-in и приобрести новую модель. Если автомобиль вернули дилеру, он обязан продать его и внести оставшуюся сумму за клиента в банк. Смысл программы в том, что платежеспособный заемщик может постоянно ездить на новом автомобиле, меняя его раз в 2 - 3 года (именно на такой срок рассчитана программа buy-back). На западе этот вид автокредита распространен очень широко. Преимущество - низкие ставки. Недостаток - суммарная переплата гораздо выше обычной.

Кредитование без обязательной страховки применяется, как правило, исключительно для покупки подержанных и дешевых автомашин. Этот вид автокредита подойдет тем, кто уверенно чувствует себя за рулем и не боится аварий, поломок и появления неисправностей на своем автомобиле. Сумма кредита небольшая, а процентная ставка чрезвычайно высокая. Один из плюсов данного кредита – клиент может сам решить, когда и как ему застраховать купленный автомобиль. [29,стр.15]

Кредит на подержанный автомобиль имеет более жесткие условия из-за всевозможных рисков, так как часто прошлое подержанных машин остается неизвестным. Практически все банки, дающие этот вид автокредита, устанавливают максимальный возраст приобретаемых автомобилей (5 - 7 лет) или максимальных пробег (обычно 100 000 км для иномарок и 50 000 км для отечественных машин), а также требуют предоставления копии техпаспорта.

В целом, автокредитование способствует развитию автомобильной промышленности. Для России автомобильная промышленность имеет большое значение. Кроме того что эта отрасль выпускает столь необходимый в наше время продукт, автомобильная промышленность дает большое количество рабочих мест. Автокредит дает возможность приобрести автомобиль большому количеству людей, так как при возможности

приобретения автомобиля в кредит не нужно делать накопления средств, выводить средства из обращения. Тем самым автокредитование повышает спрос на автомобили. Об этом свидетельствует статистика: автокредит дает почти половину всех продаж. Следовательно, в развитии автокредитования заинтересовано государство.

Можно отметить следующий эффект от автокредитования - автокредит стимулирует эффективность труда. При покупке автомобиля в кредит у заемщика возникает обязательство производить ежемесячные платежи. Для этого клиенту необходимо иметь постоянный доход, а это в свою очередь вынуждает клиента как можно крепче держаться за свое рабочее место, так как, лишаясь заработка в результате безработицы или по ещё какой-либо причине, может возникнуть такая ситуация, что клиент не сможет погасить свою задолженность. Желая сохранить свое рабочее место у работника будет дополнительный стимул к работе. Тем самым автокредит стимулирует эффективность труда. Только зная что у него есть постоянная работа, он может быть уверенным в своих силах выплатить кредит и зарекомендовать себя перед кредиторами, как честное и добросовестное лицо, для дальнейших связей. Как следствие, автокредитование приводит к уменьшению текучести кадров. Все это, в совокупности, благоприятно влияет на экономику страны.

Однако автокредитование имеет и негативные стороны. Автокредит создает видимость высокого спроса что, в конечном счёте, может способствовать выходу производства за рамки платёжеспособного спроса населения, нарастанию перепроизводства и обострению экономических кризисов. [13,стр 54]

Страхуя риски, банки вводят дополнительные условия - страхование автотранспорта. Это в свою очередь дополнительные расходы для заемщиков, которые переплачивают за страховку в среднем 10-20% от стоимости автомобиля. С другой стороны это благоприятный эффект для страховых компаний.

Таким образом, из всего выше сказанного можно выделить следующие положительные эффекты от использования автокредита:

- повышает спрос на автомобили, тем самым способствуя развитию автомобильного производства;
- расширяет рынок сбыта товаров;
- стимулирует эффективность труда;
- ускоряет процесс реализации товаров и получения прибыли;
- обеспечивает сокращение издержек обращения: связанных с обращением денег.

1.3. Особенности развития рынка автокредитования в России

В настоящее время российская экономика развивается в сложных, противоречивых условиях, испытывая на себе воздействие ряда внешних и внутренних факторов. Так, разразившийся в середине 2014 года финансовый кризис спровоцировал значительное снижение курса рубля, рост цен на сырье, ухудшение рынка кредитования и прочее. Убытки, понесенные банками в результате сложившейся ситуации, оцениваются в сотни миллионов рублей.

Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ) провело опрос россиян, в результате которого стало известно, что большая часть населения не планирует в ближайшие несколько лет покупать автомобиль. Та часть населения, которая все же планирует приобрести транспортное средство, в основном собираются сделать это за свой счет, не используя банковские кредиты.

Среди причин отказа от автокредитования граждане выделяют:

- 1) высокая процентная ставка;
- 2) низкие доходы населения;
- 3) неуверенность в стабильной экономической ситуации;

4) нежелание обременять себя долгами.

Стимулом для российского рынка автокредитования послужила государственная программа льготного кредитования. По данным Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, в 2013 г. льготные кредиты на автомобили выдавали 65 банков. Всего для участия в программе было аккредитовано 150 банков. Кроме поддержки продаж, ощутимый эффект от реализации программы получил и федеральный бюджет: в 2013 г. в виде налогов от реализации программы льготного автокредитования поступило 24 млрд. рублей.

Ниже приведена динамика выдачи автокредитов в 2015-2016 годах по месяцам.

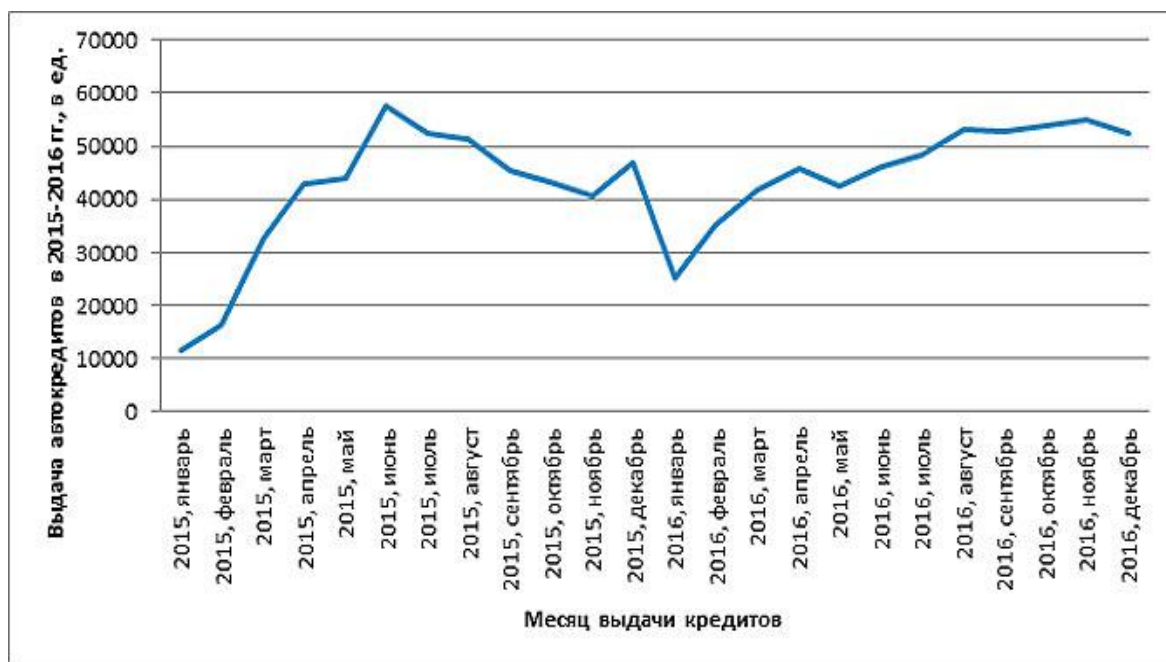


Рис.1.2 Динамика выдачи автокредитов коммерческими банками в 2015-2016 гг., в ед.

Как мы видим на рисунке 1.1, в январе-феврале 2016 г. в соответствии с особенностями развития российского рынка, объем выданных автокредитов превысил показатели 2015 г. на 88% и 87%, соответственно. По мнению экспертов, такая динамика не свидетельствует пока о выходе из кризиса российского авторынка, который в конце 2015 г. обозначил критическую

ситуацию с продажей транспортных средств падением на 35,7%. По итогам 2016 года в России количество проданных в кредит автомобилей составило 552,4 тыс. единиц, увеличившись по сравнению с предыдущим годом на 13,8% (в 2015 году – 485,3 тыс. шт.). При этом в 4 квартале 2016 года темпы роста автокредитования были еще выше – на 23,2%, а количество «кредитных» автомобилей составило 161,3 тыс. единиц (в 4 кв. 2015 года – 130,9 тыс. шт.). Таким образом, можно сделать вывод, что на протяжении всего 2016 года российский рынок автокредитования показывал устойчивый рост: кредитная активность коммерческих банков в сочетании с мерами государственной поддержки, например, в виде программ льготного автокредитования позволили значительно увеличить число кредитных договоров.

Особенность развития рынка автокредитования, во-первых, определяется спецификой самого кредитного договора, специфической целью выступает объект кредитования, а именно цель, на которую и выдается кредит, а именно приобретение предмета длительного пользования (автотранспортного средства), а, во-вторых, отличительным фактором является тот факт, что непосредственно сам объект кредитования выступает залоговым инструментом по обеспечению кредита. [14,стр 36]

Несмотря на условия экономической рецессии и глубокого кризиса в российской банковской системе, который характеризуется сокращением числа банковских операторов кредитного рынка, привлекательность банковского продукта «автокредит» неуклонно растет. Связано это не только с тем, что российские граждане стремятся обзавестись собственным транспортным средством. Важным стимулом для привлечения кредитных ресурсов на приобретение автомобиля выступает момент социальной самоидентификации заемщика, когда клиент банка с помощью привлечения кредитных ресурсов на приобретение транспортного средства повышает (как ему представляется) свой социальный статус.

В настоящее время автокредитование по-прежнему остается одним из крупнейших сегментов на российском кредитном рынке, занимая существенную долю. Если в 2010 г. доля кредитных продаж новых и подержанных автомобилей составляла только 34%, то к 2014 г. она достигла 55%. До последнего времени российский рынок автокредитования демонстрировал уверенный рост. Увеличивались кредитные продажи как новых, так и подержанных автомобилей. По итогам 2013 г. на ее долю приходилось 66,8% проданных в кредит автомобилей. Весомой остается доля кредитов по новым автомобилям и на фоне всего российского кредитного рынка. В 2013 г. им принадлежало 45% российского рынка кредитования, и это максимальный показатель за последние четыре года.

Согласно оценке кредитных экспертов, наиболее эффективным инструментом решения вопросов с просроченной задолженностью для банковских клиентов в настоящее время является суд, с помощью которого заемщикам удается снижать несоразмерные проценты по займу, штрафы, назначенные кредитной организацией, пени за просрочку платежа и др.

Возникшие кредитные риски на рынке потребительского кредитования связаны со специфическим поведением самих коммерческих банков, которые при формировании условий кредитного договора часто злоупотребляют положением кредитора и усложняют процесс обслуживания кредита даже качественными заемщиками. Вместе с тем, клиенты банков не стремятся доводить дело до суда. [25, стр 18]

Кроме того, коэффициент просроченной потребительской задолженности по автокредитам оказался существенно ниже коэффициентов потребительской задолженности по другим сегментам кредитного рынка. Например, коэффициент просроченной потребительской задолженности по кредитам с использованием кредитных карт по состоянию на 01.01.2014 г. составлял 4,1%. Аналогичный показатель по кредитам на покупку потребительских товаров оказался еще выше и достиг 6,7%.

При этом показатель просроченной задолженности по автокредитам на протяжении последнего времени в целом по России постепенно снижался. Динамика просроченной задолженности по автокредиту в коммерческих банках на 01.01.16 представлена в таблице 1.

Таблица 1.1

Динамика просроченной задолженности по автокредитам в
коммерческих банках в 2013-2015 гг.

Банк	Объем просроченной задолженности по портфелю автокредитов физ.лицам в тыс. руб. ,по состоянию на			Доля просроченной задолженности в портфеле автокредитов в %., по состоянию на		
	01.01.14	01.01.15	01.01.16	01.01.14	01.01.15	01.01.16
Центр-инвест	18 350	21 235	28 839	0,79	0,87	1,16
Тойота Банк	383 660	404 133	417 154	0,97	1,12	1,20
Плюс Банк	271 673	420 330	352 696	2,48	2,35	2,06
Банк «Санкт-Петербург»	41 100	47 213	56 041	1,34	1,82	2,73
Челябинвестбанк	21 087	21 722	24 460	2,04	2,55	3,63
БМВ Банк	504 526	530 196	648 329	3,12	3,29	3,94
Связь-Банк	32 411	62 429	146 004	2,15	2,56	4,55
Татфондбанк	170 077	190 816	107 371	9,50	9,29	5,50
Локо-Банк	1 360 437	1 123 455	567 567	14,73	11,99	6,02
БыстроБанк	616 251	740 415	796 322	5,78	6,97	7,05

Исходя из данных таблицы 1.1 можно заметить, что у большинства банков доля просроченной задолженности в портфеле автокредитов на отчетную дату, увеличилась в сравнении с 01.01.14. Увеличение просроченной задолженности связано с рядом факторов: снижение реально располагаемых доходов населения, сохраняющийся достаточно высокий уровень закрепитованности заемщиков. Ухудшение платежеспособности населения в данном сегменте кредитования подтверждается и сроком выхода

на первую просрочку. Если в 2014 году средний заемщик переставал обслуживать кредит за купленный автомобиль через 18 месяцев (или 1,2 года), в 2015 году — через 16 месяцев, то в 2016 году этот показатель составляет около 12 месяцев. Значительный рост демонстрирует и средний размер задолженности в данном сегменте: в 2014 году — 385,97 тыс. , а в 2016 году — 615,3 тыс. рублей. Подобная динамика связана прежде всего с ростом стоимости автомобилей и увеличением суммы кредита, а также стоимости кредита.

По оценкам специалистов, в настоящее время автомобилей на российском рынке стало продаваться меньше, а количество автокредитов, выданных на приобретение автомобилей банки значительно увеличили. Увеличение динамики кредитных продаж транспортных средств, произведенных в России, в 2016 г. по сравнению 2015 г. можно объяснить действием Государственной программы льготного автокредитования.

Таблица 1.2

Лидирующие коммерческие банки по автокредитованию на 01.01.2016

Место в рейтинге	Наименование банка	Портфель автокредитов, представленных физ. лицам, тыс.руб.	Доля автокредитов в розничном кредитном портфеле, %
1	Группа Societe General в России	111 761 719	-
	В том числе Русфинанс Банк	75 056 386	77,10
	В том числе Росбанк Банк	36 705 333	20,16
2	Группа Сбербанка России	111 656 397	-
	В том числе Сетелем Банк	80 055 684	82,86
3	ВТБ 24	91 772 915	6,60
4	ЮниКредит Банк	53 000 761	41,86
5	Тойота Банк	35 988 336	96,93
6	Меткомбанк(Череповец)	19 954 420	97,55
7	Плюс Банк	17 865 640	95,16
8	БМВ Банк	16 131 611	99,98
9	Уралсиб	14 539 606	н.д.
10	БыстроБанк	10 613 785	54,20

Исходя из данных таблицы 2 видно, что впервые за последние полтора года банки группы Societe Generale (SG) в России смогли обойти банки группы Сбербанка в автокредитном рейтинге. На третьем месте по объему портфеля автокредитов на начало января 2016 года в рейтинге расположился ВТБ 24 — 91,8 млрд. рублей. В пятерку крупнейших на данном рынке по портфелю также входят ЮниКредит Банк (53 млрд. рублей) и Тойота Банк (около 36 млрд. рублей).

Благодаря инструментам государственной поддержки в 2016 г. отмечается положительная динамика выдач автокредитов для приобретения транспортных средств, так как согласно установленной льготной программе субсидируется две трети ключевой ставки Банка России. Важно отметить, что банки предоставляют кредиты на приобретение транспортных средств, произведенных на территории Российской Федерации, в том числе и иностранных марок. Положительной динамики кредитования в значительной мере способствуют и институционально-правовые условия развития российского кредитного рынка и финансовые условия заключения кредитного договора. Кредитные предложения российских коммерческих банков можно оценить в настоящее время как достаточно привлекательные. Так, например, первоначальный взнос для банковского клиента составляет не менее 20% от стоимости автомобиля, а срок кредита формируется в зависимости от кредитоспособности клиента и его пожеланий, в среднем от полугода до трех лет.

Изменение доли автокредитов выданных коммерческими банками в России, за 2013-2016 гг.

Период	Автокредиты , тысб штук	Объем рынка автомобилей, штук тыс	Доля кредитных автомобилей в объёме рынка, %
1 квартал 2014 год	194,1	555,5	34,94
2 квартал 2014 год	205,7	553,2	37,18
3 квартал 2014 год	206,1	524,3	39,31
4 квартал 2014 год	217,5	704,4	30,88
Итого 2014 год	823,4	2337,5	35,23
1 квартал 2015 год	60,4	275,2	21,95
2 квартал 2015 год	144,4	325,0	44,43
3 квартал 2015 год	149,6	369,6	40,48
4 квартал 2015 год	130,9	338,7	38,65
Итого 2015 год	485,3	1308,5	37,09
1 квартал 2016 год	102,1	268,2	38,07
2 квартал 2016 год	134,8	303,5	44,42
3 квартал 2016 год	154,2	316,1	48,78
4 квартал 2016 год	161,3	367,5	43,89
Итого 2016 год	552,4	1255,3	44,01

Исходя из данных таблицы 1.3, мы видим, что несмотря на продолжающееся второй год падение автомобильных продаж, темпы выдачи автокредитов и, соответственно, их доля в структуре авторынка неуклонно растет, вместе с тем, качество автокредитов продолжает ухудшаться. Тем не менее, в этом сегменте розничного кредитования ситуация с просрочкой существенно лучше, чем в случае с необеспеченными кредитами. Если говорить о факторах, продолжающих сдерживать развитие не только автокредитования, но и всего авторынка, то главным из них по-прежнему остается снижение реальных доходов населения. Действительно, авторынок четвертый год подряд демонстрирует падение, однако результаты 4 квартала 2016 года вселяют оптимизм: впервые за два последних года был отмечен квартальный рост продаж автомобилей по сравнению с аналогичным периодом 2015 года. Что касается роста доли «кредитных» автомобилей в структуре рынка, то он во многом обусловлен реализацией госпрограммы льготного автокредитования, действие которой продлевается и на 2017 год. Таким образом, автокредитование остается для банков одним из достаточно

привлекательных продуктов розничного кредитования, а для граждан – одним из наиболее доступных способов приобретения автомобилей.

Одной из значимых тенденций современного рынка автокредитования в России является увеличение доли подержанных автомобилей, оформленных в кредит. Это связано с общей экономической ситуацией и состоянием рынка подержанной автомобильной техники, который в последнее время стал развиваться более активно. [18,стр. 34]

В 2014 г. доля подержанных автомобилей, оформленных в кредит, на российском рынке кредитования составила уже 12%. Для сравнения: в 2013 г. этот показатель был на 2% ниже – 10%, а в 2010 г. подержанные автомобили, оформленные в кредит, занимали только 4% российского кредитного рынка.

Причины такого роста эксперты связывают с несколькими факторами, которые имеют кумулятивный эффект для рынка подержанной техники и для рынка кредитования таких автомобилей. Во-первых, рынок бывших в эксплуатации автомобилей менее чувствителен к ситуации в экономике. Даже в сложных экономических условиях, когда сегмент новых автомобилей падает, сектор подержанной техники остается стабильным.

Во-вторых, положительно отражается на рынке подержанных автомобилей и развитие программ trade-in среди официальных дилеров. В-третьих, парк подержанной техники растет, что создает хорошие предпосылки для дальнейшего развития автокредитования таких автомобилей. Кроме того, современный рынок автомобилей с пробегом характеризуется широким выбором и в определенной степени способен конкурировать с рынком новых автомобилей. В особенности, это касается автомобилей с небольшим сроком эксплуатации. Именно в этот сегмент – автомобили со сроком эксплуатации от 3 до 5 лет – смещается современный спрос на рынке подержанной техники.

Данный сегмент ожидают достаточно хорошие перспективы. При этом наибольшим спросом на этом рынке будет пользоваться экспресс-

кредитование. Основные условия, оказывавшие положительное влияние на этот сегмент кредитного рынка, сохранятся.

Таблица 1.4

Рынок легковых автомобилей с пробегом по федеральным округам
России по состоянию на 01.01.2017г.

Федеральный Округ	Количество штук в тыс. единиц	Изменения за год в %	Доля от общего рынка в
Центральный ФО	1231,5	+6,7	26
Приволжский ФО	903,5	+8,8	19
Сибирский ФО	694,2	+5,5	14
Южный ФО	492,1	+4,5	10
Северо-Западный ФО	459,9	+8,2	10
Уральский ФО	431,5	+8,7	9
Северо-Кавказский ФО	274,0	+1,9	6
Дальневосточный ФО	265,8	+6,8	6

Согласно данным таблицы 1.4, объем рынка легковых автомобилей с пробегом в России за 2016 год составил 4,75 млн единиц – на 6,7% больше, чем за тот же период прошлого года. Наибольшая доля российского рынка приходится на Центральный ФО – 26%. В количественном выражении это составляет 1,23 млн реализованных экземпляров, что на 6,7% выше результата годичной давности. Примерно каждый пятый автомобиль был продан в Приволжском ФО, объем рынка которого чуть превысил 900 тыс. единиц (+8,8%). Каждая седьмая подержанная машина была реализована в Сибирском ФО (около 700 тыс. шт.), который показывает рыночный рост в 5,5%. Вторичный рынок Южного ФО (492,1 тыс. шт.; +4,5%) немного не дотянул до отметки в 500 тыс. единиц. Показатели остальных округов еще меньше, но их рынки тоже демонстрируют рост – в интервале от 1,9% (СКФО) до 8,7% (УФО). **[АВТОСТАТ]**

Для повышения эффективности автокредитования кредиторы разрабатывают новые кредитные продукты, внедряют новые схемы работы. Большое внимание в работе по повышению эффективности

автокредитования банки также уделяют борьбе за клиента. Кредиторы стремятся использовать при этом весь арсенал средств, начиная от создания более привлекательных кредитных условий и заканчивая разработкой новой системы взаимоотношения с клиентом. Особый акцент банки делают на качестве обслуживания.

Для эффективной борьбы за клиента кредиторам важно правильно оценивать факторы, которыми руководствуются потенциальные потребители при выборе банка. По данным НАФИ, ключевым моментом для клиентов являются привлекательные условия кредита – это величина процентной ставки, отсутствие комиссионных сборов, дополнительные бонусы и т.д.

Важными для заемщика являются опыт сотрудничества с конкретным банком, а также статус банка. Предпочтение отдается финансовым организациям с государственным участием. В то же время эти факторы имеют важное значение для гораздо меньшего количества потенциальных заемщиков.

Увеличить эффективность направления автокредитования кредиторы стремятся и за счет расширения клиентской базы. Для этого банки ведут более активную работу в регионах. Перспективы этого канала большие, но пока работа в этом направлении осложняется невысокими доходами потенциальных заемщиков на периферии.

Один из способов повышения эффективности для банков связан со снижением рисков. Наиболее распространенные из них связаны с невыплатой кредитов. Кроме того, банки рискуют и при работе с подержанными автомобилями, история которых может вызвать подозрения. Например, техника может числиться в угоне, оказаться предметом залога и т.д. В этой связи некоторые банки уже стали более тщательно подходить к вопросам проверки заемщиков и автомобиля еще до заключения сделки. Риски на российском рынке кредитования не стоит недооценивать. Учитывая нестабильную ситуацию в экономике и возрастающее количество

мошеннических схем, многие банки стали уделять больше внимания политике риск-менеджмента.

Таким образом, автокредит- это самый популярный способ покупки автомобиля в России т.к мало кто может позволить себе купить автомобиль за наличные деньги. На сегодняшний день автокредитование становится самым популярным видом потребительского кредитования. Как отмечают специалисты, по мере развития автокредитования условия банков по данному продукту все больше становятся стандартными. Различия между кредитными программами банков постепенно становятся меньше. Большинство банков дают кредиты как в рублях, так и в иностранной валюте. Размер первоначального взноса, чаще всего, составляет 10-20% от начальной стоимости автомобиля. Стандартным обеспечением по автокредиту зачастую является сам автомобиль, который должен быть полностью застрахован (страховка составляет 7-10% от его начальной стоимости). Еще одним привлекательным моментом для заемщиков, на сегодняшний день, может стать отсутствие в условиях автокредитования моратория на досрочное его погашение. Кредитование физических лиц относится к традиционным видам банковских услуг и вне зависимости от своей социальной стороны, выполняет определенные функции, такие как регулирование объема совокупного денежного оборота, перераспределение денежных средств на условиях их последующего возврата, аккумуляция (накопление, собирание) временно свободных денежных средств.

ГЛАВА 2 .СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ПАО СБЕРБАНК

2.1. Организационно-экономическая характеристика ПАО Сбербанк

ПАО Сбербанк России является на сегодняшний момент крупнейшим банком в России и фактически является одним из гарантов стабильности нынешней экономики нашей страны. При обширной государственной поддержке банк имеет возможность влиять на очень многие направления развития государства. Многолетняя стабильность работы банка и государственная гарантия делает его очень популярным среди населения. При рассмотрении банковских услуг, так или иначе, приходится ориентироваться на ПАО Сбербанк , который предлагает полный спектр услуг как физическим лицам так и юридическим, однако не всегда условия предоставления услуги имеют приемлемую цену, поскольку банк имеет многолетнюю серьезную репутацию.

ПАО Сбербанк создан в форме акционерного общества открытого типа в соответствии с Законом РСФСР «О банках и банковской деятельности в РСФСР». Учредителем и основным акционером ПАО Сбербанка является Центральный банк Российской Федерации (свыше 60% голосующих акций). Акционерами Банка являются более 200 тысяч юридических и физических лиц.

ПАО Сбербанк России зарегистрирован 20 июня 1991 года в Центральном Банке Российской Федерации. Регистрационный номер — 1481. Банк является юридическим лицом и со своими филиалами составляет единую систему.

В сегодняшнем банке почти ничего не напоминает о сберегательных кассах, функции которых он выполнял на протяжении значительного периода

своей истории. Но удивительно другое: ПАО Сбербанк уже мало похож даже на самого себя всего лишь десятилетней давности. Способность к переменам и движению вперед – признак отличной «спортивной» формы, в которой находится сегодня банк. Титул старейшего и крупнейшего банка России не мешает ему открыто и добросовестно конкурировать на международном банковском рынке и «держат руку на пульсе» финансовых и технологических перемен. ПАО Сбербанк не только шагает в ногу с современными тенденциями рынка, но и опережает их, уверенно ориентируясь в стремительно меняющихся технологиях и предпочтениях клиентов.

На долю лидера российского банковского сектора по общему объему активов приходится 28,6% совокупных банковских активов (по состоянию на 1 января 2015 года).

Банк является основным кредитором российской экономики и занимает крупнейшую долю на рынке вкладов. На его долю приходится 44,9% вкладов населения, 37,7% кредитов физическим лицам и 32,7% кредитов юридическим лицам (по состоянию на 1 января 2015 года).

ПАО Сбербанк сегодня – это 16 территориальных банков и более 16,5 тысяч отделений в 83 субъектах Российской Федерации, расположенных на территории 11 часовых поясов. Зарубежная сеть Банка состоит из дочерних банков, филиалов и представительств в СНГ, Центральной и Восточной Европе, Турции, Великобритании, США и других странах.[58]

Число розничных клиентов банка в России превышает 127 млн человек и 10 млн за ее пределами, количество корпоративных клиентов Группы более 1,1 млн в 22 странах присутствия.

Спектр услуг банка для розничных клиентов максимально широк: от традиционных депозитов и различных видов кредитования до банковских карт, денежных переводов, банковского страхования и брокерских услуг.

Все розничные кредиты в ПАО Сбербанке выдаются по технологии «Кредитная фабрика», созданной для эффективной оценки кредитных рисков и обеспечения высокого качества кредитного портфеля.

Стремясь сделать обслуживание более удобным, современным и технологичным, банк с каждым годом все более совершенствует возможности дистанционного управления счетами клиентов. В банке создана система удаленных каналов обслуживания, в которую входят:

- онлайн-банкинг «Сбербанк Онлайн» (более 24 млн активных пользователей);
- мобильные приложения «Сбербанк Онлайн» для смартфонов (более 1 млн активных пользователей);
- SMS-сервис «Мобильный банк» (более 24 млн активных пользователей);
- одна из крупнейших в мире сетей банкоматов и терминалов самообслуживания (более 90 тыс. устройств)

ПАО Сбербанк является крупнейшим эмитентом дебетовых и кредитных карт. Совместный банк, созданный им и BNP Paribas, занимается POS-кредитованием под брендом Cetelem, используя концепцию «ответственного кредитования».

Банк обслуживает все группы корпоративных клиентов, причем на долю малых и средних компаний приходится более 33% корпоративного кредитного портфеля банка. Оставшаяся часть — это кредитование крупных и крупнейших корпоративных клиентов.

Группа ПАО Сбербанк сегодня – это команда, в которую входят более 325 тыс. квалифицированных сотрудников, работающих над превращением банка в лучшую сервисную компанию с продуктами и услугами мирового уровня.

В 2014 году более 250 тыс. человек прошли обучение по корпоративным программам, включая совместные программы для руководителей с ведущими мировыми бизнес-школами.

Главным событием прошлого года в корпоративной жизни банка стало открытие нового комплекса Корпоративного университета, соответствующего самым современным стандартам ведущих бизнес-школ мира. Университет станет базой для обучения и развития молодых талантов, менеджеров нового уровня, способных успешно справляться с глобальными вызовами новой реальности и обеспечить выполнение стратегической цели – стать одним из лидирующих и инновационных мировых финансовых институтов.

В 2014 году банк сделал качественный рывок в развитии ИТ на пути создания высокотехнологичной системы, которая станет залогом конкурентоспособности банка в условиях растущего проникновения цифровых технологий. Основными достижениями 2015 года стали рост доли операций корпоративных клиентов в удаленных каналах до 94%, выход на завершающую стадию проекта консолидации ИТ платформ, существенное повышение надежности и производительности ИТ систем, достижение лидирующих позиций в создании инновационных банковских продуктов.

Основным акционером и учредителем Сбербанка является Центральный банк Российской Федерации, который владеет 50% уставного капитала плюс одна голосующая акция. Другими акционерами Банка являются международные и российские инвесторы.

Обыкновенные и привилегированные акции банка котируются на российских биржевых площадках с 1996 года. Они включены ЗАО «Фондовая биржа ММВБ» в котировальный список первого (высшего) уровня. Американские депозитарные расписки (АДР) на обыкновенные акции Сбербанка котируются на Лондонской и Франкфуртской фондовых биржах, допущены к торгам на внебиржевом рынке в США.

Таблица 2.1

Динамика основных финансово-экономических показателей
деятельности ПАО Сбербанк за 2013-2015 гг., млн.руб.

Показатель	По состоянию на			Темп роста, %	
	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	2014/2013	2015/2014
Активы	16 275 097	21 746 760	22 706 916	33,6	4,4
Капитал	1 972 892	2 311 530	2 658 051	17,1	14,9
Чистая ссудная задолженность	11 978 006	15 889 379	16 869 803	32,6	6,8
Прибыль после налогообложения	377 649	311 213	218 387	-17,5	-29,8
Физические лица и индивидуальные предприниматели	7 655 695	7 999 052	10 221 285	4,4	27,7
Корпоративные клиенты	3 376 244	5 893 843	7 372 888	74,5	25,0
Средства в драгоценных металлах и прочие средства	96 097	133 829	128 251	39,2	-4,1

Из приведенной выше таблицы 2.1 видно, что основными факторами роста активов Банка были кредиты юридическим и физическим лицам, а также чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи. На рост балансовых статей повлияла положительная переоценка их валютной составляющей из-за ослабления курса рубля по отношению к основным иностранным валютам.

Основные факторы, увеличившие капитал, – заработанная чистая прибыль и включение в дополнительный капитал субординированного кредита Банка России в размере 200 млрд руб., привлеченного в 2014 году в рамках Федерального закона №173-ФЗ для финансирования активных операций. В декабре 2015 года Банк также включил в состав капитала субординированный кредит от НПФ7. На динамику капитала также повлиял постепенный переход Банка на требования Базель III, который осуществляется в течение 5 лет по некоторым позициям расчета. [49, стр 3]

Активы с учетом риска за 2015 год так же показали рост. Влияние девальвации рубля было частично смягчено разрешением Банка России использовать льготный курс для валютных активов, отраженных на счетах до 31.12.2014.

Прибыль после налогообложения составила 218,4 млрд руб. (в 2014 году 311,2 млрд руб., а в 2013 году 377,6 млрд.руб.). Главным фактором снижения стал чистый процентный доход, который сократился в начале года из-за резкого роста уровня процентных ставок на рынке и больших объемов привлеченных средств. К концу года ПАО Сбербанку удалось сократить отставание от результатов 2014 года главным образом за счет погашения госфинансирования, развития комиссионных операций, последовательной реализации программы сокращения расходов.

Объем привлеченных средств как корпоративных клиентов, так и физических лиц увеличился и по рублевым счетам, и по счетам в иностранной валюте. Несмотря на сохранение в 2015 году геополитической напряженности и остающиеся закрытыми внешние рынки, Банк существенно снизил зависимость от средств государственного финансирования (объем средств Банка России на балансе Банка за год снизился с 3,5 трлн руб. до 0,8 трлн руб.) за счет привлечения дополнительного объема средств клиентов. Приток средств клиентов позволил Банку также досрочно погасить ряд дорогих заимствований в валюте с внешних рынков. Учитывая сохраняющиеся санкции и нестабильную макроэкономическую ситуацию, с целью снижения рисков ликвидности Банк существенно нарастил объем резервов ликвидности в основном за счет проведения в 2015 году активной работы по увеличению залоговой массы в рамках Положения Банка России №312-П 9 . Кроме того, Банк постоянно работает над расширением перечня инструментов рефинансирования. Показатели средств в драгоценных металлах так же незначительно снизились в сравнении с 2014 годом.[50,стр 6]

2.2. Виды автокредитов, представляемые Банком

С начала 2015 года на сайте ПАО Сбербанк нет предложений ни по одной специальной программе оформления автокредитов. Зато Группа Банка,

начиная с 22 декабря 2014 года, осуществляет прием заявок на автокредиты, но только уже через "Сетелем Банк", на платформу которого в 2014 году был переведен бизнес автокредитования Группы, это совместный банк ПАО Сбербанк России и BNP Paribas Personal Finance (БНП Париба Персонал Финанс). Кредиты на приобретение автомобиля оформляются по специальным программам 20 производителей. Ставки различаются в зависимости от марки авто, срока кредитования и т.д.

Кредитная политика банка сосредоточена главным образом на соблюдении баланса между интересами клиентов и интересами банка и страны. Несмотря на возросшую нагрузку, ПАО Сбербанк старается делать автокредит наиболее доступным продуктом не только для физических, но и для юридических лиц. Говоря о предоставлении займа предпринимателям среднего и малого звена, банк старается отдавать приоритеты отраслям, гарантирующим удовлетворение необходимых потребностей населения. Однако при этом, не теряя контроль над рисками в условиях жесткой экономики, банк усиливает внимание к уровню настоящей ликвидности клиентов, источникам погашения кредита, уровню долговой нагрузки, мониторингу ссудной задолженности.

В отношении физических лиц политика банка направлена на создание благоприятных и выгодных условий автокредитования. Например, банк работает над повышением доступности кредитов и способов погашения с предоставлением наиболее полной информации по займам, рискам, возможностям и ограничениям. Работники ПАО Сбербанка стараются не налагать чрезмерной долговой нагрузки, акцентируя внимание при оформлении кредитов на индивидуальную платежеспособность заемщика. Абсолютно всем клиентам предоставляется возможность круглосуточного доступа к информации по телефонной линии, направленной на обеспечение прозрачности правил по кредитованию населения.

На сегодняшний день условия автокредитования в банке являются не только наиболее доступными, но и наиболее выгодными даже для тех, кто не

имеет достаточного документального подтверждения своей платежеспособности. Покупателю, оформляющему кредит на машину, банк гарантирует индивидуальный подход и наиболее комфортные условия займа. На данный момент банк готов предоставить заем по двум базовым программам автокредитования, гарантирующим минимальные переплаты по конечной стоимости авто. Речь идет о базовой (стандартной) программе и специальной. Базовое кредитование «Автокредит» позволяет открыть кредит практически каждому благодаря индивидуальному подходу. Специальное кредитование «Партнерская программа» и «Льготное кредитование» подразумевают некоторую компенсацию расходов заемщика .

Кредит в ПАО Сбербанке на автомобиль—кредит на приобретение новых и подержанных отечественных и импортных транспортных средств. Оформить ссуду на приобретение машины может практически каждый, кто может предъявить паспорт РФ. А если вы являетесь обладателем зарплатного счета, то принятие решения будет осуществлено в течение 2 часов. Если же клиент готов внести в качестве первого взноса 30% от стоимости автомобиля, то банк не потребует справок о заработной плате, копий трудовой книжки или присутствия поручителей. А если нет и 30%, то достаточно внести 15% - это минимальный аванс, ставший возможным благодаря программе «Государственного субсидирования». Ожидается, что этот автокредит в Сбербанке в 2017 году позволит многим клиентам стать владельцами отечественных автомобилей, перечень которых расширен до 50 моделей. Граничная стоимость приобретения увеличена до 600 000 рублей.

При этом Сбербанк не возьмет комиссий за оформление кредита. Преимущество кредитования в этом банке в том, что стоимость обязательной страховки КАСКО можно включить в размер выданного займа. Процентная ставка в зависимости от обстоятельств будет от 14,5 до 17%. Средства могут зачислить на карту (персонализированную либо неперсонализированную) «Visa Credit Momentum» или «MasterCard Credit Momentum». Лимит на выдачу средств по программе «Автокредит» составит от 150 000 до 200 000

рублей. Допустимый возраст транспортных средств не должен быть более 5 лет – для отечественных и китайских марок, а для иномарок - не более 10 лет. Взять автокредит в Сбербанке может любой гражданин РФ в возрасте от 21 до 75 лет. Зарплатным клиентам и пенсионерам необходимо предоставить справку о доходах за последние 6 месяцев.

Кроме того, существует и «Программа сотрудничества» с партнерами, которая позволяет оформлять покупку и заем непосредственно в автосалоне. Преимущество этого банковского продукта – значительная экономия времени и средств. Процентная ставка в рамках этой программы будет от 14,5%. Однако список салонов-партнеров настолько велик, что уточнять его нужно либо в местном отделении, либо на сайте банка.

Таблица 2.2

Условия автокредитования ПАО Сбербанк по состоянию на 01.01.2016 г.

Программа кредитования	Краткое описание	Первоначальный взнос	Ставка в рублях, %	Срок кредита
Автокредит	Кредит на покупку новых или поддержанных автомобилей, в том числе без подтверждения дохода и занятости	От 15%	13,5-16,0%	До 5 лет
Государственная программа субсидирования	Программа льготного автокредитования. Скидка по процентной ставке составляет 2/3 ставки рефинансирования ЦБ РФ	От 15%	От 8%	До 3 лет
Партнерские программы автокредитования	Совместные кредитные программы с ведущими производителями	От 15%	Часть процентных расходов компенсируется за счет предоставления скидки на стоимость автомобиля	До 5 лет

Благодаря программам автокредитования, доступным в банке, можно приобрести как новый, так и подержанный автомобиль отечественного или

иностранный производства. На данный момент работают три кредитных продукта: государственное субсидирование, классическое и партнерское. Однако отсутствие первоначального взноса не одним из них не предусмотрено. Минимальная процентная ставка по сумме, которую необходимо внести сразу при оформлении кредита будет равна 15%. Однако это и является положительной стороной займа в ПАО Сбербанке. Ведь собрав, всего шестую часть от всей стоимости желаемого авто, владелец может остальную сумму выплачивать на протяжении 5 лет.

Льготное кредитование стало возможным благодаря государственному субсидированию. Но беря займы по этой программе, клиент может рассчитывать только на продукцию отечественного авторынка, не превышающую 600 000 рублей. Срок погашения задолженности распределен на 36 месяцев. При этом отсутствует возможность оформления договора в иностранной валюте. Классический автокредит позволяет рассчитывать на ссуду в валюте, причем ставка по такому продукту будет значительно ниже – всего 11,5%. Партнерское сотрудничество с ведущими производителями гарантирует погашение некоторых расходов за счет предоставления скидки на покупку машины. На сегодняшний день в этой программе задействовано 12 автомобильных брендов.

Для оформления одного из выше перечисленных кредитных продуктов, к заемщику предъявляются определенные требования. Он должен быть гражданином РФ, на момент оформления его возраст не может быть меньше 21 года и больше 75 лет на момент возврата средств. Необходима справка о доходах с места работы за последние полгода для клиентов, имеющих счет в ПАО Сбербанке, а для остальных – за последний год. Максимальная сумма, доступная на покупку авто, будет не более 5 000 000 рублей или 150 000 долларов. Срок может варьироваться от 3 месяцев до 5 лет. Кроме того, необходимо собрать стандартный пакет документов при подтверждении трудовой занятости. В любом случае от будущего автовладельца требуется оформление обязательной страховки. [48,стр.20]

Наиболее распространенным видом экспресс-кредитов является оформление займа по двум документам. Отмена обязательного подтверждения занятости и ежемесячных доходов позволила выдавать ссуды на приобретение авто на 90% больше. Чтобы оформить автокредит по двум документам в ПАО Сбербанке достаточно было просто внести 40% стоимости машины и предъявить паспорт и один документ на выбор. Это может быть водительское удостоверение, удостоверение сотрудника федеральных органов власти, удостоверение военнослужащего, загранпаспорт, военный билет, страховое свидетельство обязательного пенсионного страхования.

Срок принятия решения по заявке составит не более 1 дня. А для клиентов, обсуживающихся в этом банке, срок составит 2 часа. Причем, имеющим зарплатный счет, для открытия кредитной истории понадобится предъявить лишь паспорт. При этом процентная ставка осталась прежней: от 10,9% до 16,5%. Но необходимо понимать, что полная стоимость займа всегда будет превышать указанную в заявлении-оферте, даже если будет отсутствовать комиссии или другие платежи. Срок погашения варьируется от 3 месяцев до 5 лет. А залоговым имуществом, обеспечивающим гарантии кредитору, служит приобретаемый автомобиль.

После того, как кредитные средства станут доступными, клиент в течение 180 дней может принимать решение о покупке автомобиля. Это может быть новый или подержанный автомобиль иностранного или отечественного производства. Документы можно предоставить как в отделении банка, так и в салоне, который сотрудничает с ПАО Сбербанком. На данный момент имеется в виду около 60 организаций, осуществляющих реализацию транспортных средств в рамках партнерской программы.

Полный список автосалонов и марок автомашин можно просмотреть на сайте банка. Далее необходимо подписать договор страхования автомобиля от рисков. Клиент имеет право самостоятельно решать, в какую компанию обратиться, но это должна быть страховая организация,

участвующая в страховании имущества. После подписания договора залога и кредитного договора, клиент становится полноправным владельцем машины.

ПАО Сбербанк на сегодняшний день является одним из крупнейших кредитных предприятий страны, который стремится удовлетворить потребности всех слоев населения, включая пенсионеров. Основным плюсом кредитных продуктов этого банка являются низкие проценты, выгодные условия и отсутствие комиссий. Поэтому автокредит в Сбербанке, для пенсионеров- это наиболее оптимальный вариант для приобретения нового или подержанного авто.

Единственным условием, на который будут обращать внимание – возраст на момент всех выплат по автокредиту. Если речь идет о льготном кредитовании пенсионеров, то для мужчин и для женщин возрастное ограничение распространяется до 75 лет. Кроме того, они должны получать пенсию через отделение Сбербанка. В среднем процентная ставка по такому займу равна 16%. Однако каждое заявление о выдаче кредитных средств в банке рассматривают, учитывая все обстоятельства заемщика.

Например, если пенсионер имеет дополнительный доход, то размер ссуды может быть значительно больше обычной суммы, выдаваемой на приобретение товаров. Но даже в этом случае, сроки погашения кредита будут не более 1,5 лет. Увеличиваются шансы благоприятного решения в случае оформления кредита с обеспечением или поручителями. В качестве гаранта можно привлечь супруга (супругу). Тогда срок погашения могут увеличить на 5 лет, а на размер займа будет влиять общий семейный доход. В качестве залогового имущества могут выступать драгоценные металлы, недвижимость, гарантии юридических или физических лиц.

Если пенсионер временно зарегистрирован в России, то срок окончания выплат должен совпадать со сроками окончания регистрации. Суммарный доход не должен быть ниже допустимого банком. Подтверждением достаточных денежных поступлений является справка о размере пенсии или зарплаты. После предоставления пакета документов и подачи заявки решение

будет принято в течение 2 рабочих дней. При этом самое большее, на что могут рассчитывать заемщики – это 1 500 000 рублей. После того, как средства станут доступными, клиент банка может в течение 180 календарных дней определиться с выбором автомобиля.

Взявший денежный заем в любом банке старается быстрее погасить все платежи и закрыть кредитный договор. Однако, из-за того, что банкам не всегда выгодно такая форма расчета, в договоре оговариваются, в каком случае клиент может возратить взятые во временное пользование долги. ПАО Сбербанк в этом отношении не исключение.

Досрочное погашение автокредита в банке разрешено лишь тем, кто открыл кредит с аннуитетным (ежемесячный фиксированный платеж по графику) способом погашения. Для этого клиент должен внести полную или частичную сумму на счет, с которого будет происходить погашение. Это можно сделать через бухгалтерию предприятия, через онлайн-обслуживание, переводом с другого банка (счета), терминалы самообслуживания и др. После этого, заемщик должен обратиться в то отделение банка, в котором был подписан договор займа, в тот день, в который он обычно вносит ежемесячный платеж. Если необходимо произвести частичное досрочное погашение, то сотрудник офиса предоставит новый график расчета, учитывая пополнение денежных средств. При полном погашении кредита, ваш долг будет закрыт.

Если договором был предусмотрен дифференцированный способ погашения по графику (платеж рассчитывается по остатку на дату платежа), то досрочное погашение можно произвести в любой момент. Средства можно перечислить любым удобным для клиента способом. Например, наличными непосредственно в отделении, открывшем кредитное соглашение. Или можно перечислить со счета, который позволяет производить приходно-расходные операции. В любом случае, банк не взимает комиссию за досрочное погашение.

Поскольку каждый кредитный продукт имеет свои нюансы, перед предполагаемым погашением стоит проконсультироваться, возможно ли это. Например, некоторые виды сужения денежных средств предусматривают полное погашение только после определенного срока. Поэтому перед тем, как подписывать заявление-оферту, стоит внимательно изучить способы, сроки и условия погашения займа.

2.3. Анализ розничного кредитного портфеля ПАО Сбербанк

Среди традиционных видов банковской деятельности предоставление кредитов – основная операция, обеспечивающая их доходность и стабильность существования. Выдавая кредиты физическим и юридическим лицам, банк формирует свой кредитный портфель. Таким образом, кредитный портфель банка – это совокупность остатков задолженности по активным кредитным операциям на определенную дату. Клиентский кредитный портфель является его составной частью и представляет собой остаток задолженности по кредитным операциям банка с физическими и юридическими лицами на определенную дату.

Существуют различные классификации кредитного портфеля, среди которых можно встретить деление портфеля на валовой (совокупный объем выданных банком кредитов на определенный момент времени) и чистый (валовой портфель за вычетом суммы резервов на покрытие возможных убытков по кредитным операциям). Чистая ссудная задолженность включает в себя кредиты предоставляемые кредитным организациям, прочим юридическим и физическим лицам, а так же прочую задолженность приравненную к ссудной. Банк предоставляет кредиты преимущественно резидентам Российской Федерации и не резидентам, осуществляющим деятельность на территории РФ.

Рассмотрим подробнее структуру кредитного портфеля ПАО Сбербанк в таблице 2.3.

Таблица 2.3

Структура кредитного портфеля ПАО Сбербанк за 2013-2015 гг., млн.руб.

Показатель	По состоянию на			Темп прироста, %	
	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	2014/ 2013	2015/ 2014
Ссудная и приравненная к ней задолженность юридических лиц	8 546 719	11 648 210	12 248 763	36,2	5,1
Ссудная и приравненная к ней задолженность физических лиц	3 333 191	4 069 937	4 134 771	22,1	1,5
Межбанковские кредиты и прочая ссудная задолженность банков	630 035	972 436	1 497 089	54,3	53,9
Ссудная задолженность до вычета резервов на возможные потери	12 559 945	16 690 583	17 880 623	32,8	7,1
Резервы на возможные потери	581 938	801 204	1 010 820	37,6	26,1
Чистая ссудная задолженность	11 978 007	15 889 379	16 869 803	32,6	6,2

Из данных таблицы 2.3 можно заметить, что чистая ссудная задолженность за год увеличилась на 6,2% и достигла величины 16 869 803 млн.рублей. Темпы прироста ссудной задолженности, как у физических так и у юридических лиц стали заметно снижаться в сравнении с прошлым периодом. Например прирост ссудной задолженности у физических лиц за период 2013-2014 гг. составил 22,1 % ,а за период 2014-2015 этот показатель был на уровне 1,5%.Тоже самое можно заметить и с ссудной задолженностью юридических лиц (36,2 % против 5,1%).Темпы роста межбанковских кредитов и прочей ссудной задолженности за анализируемые периоды остались практически неизменны и показали результаты на уровне 54,3% и 53,9% соответственно. Ниже на рисунке 2.1 представлен удельный вес ссудной задолженности в процентах.

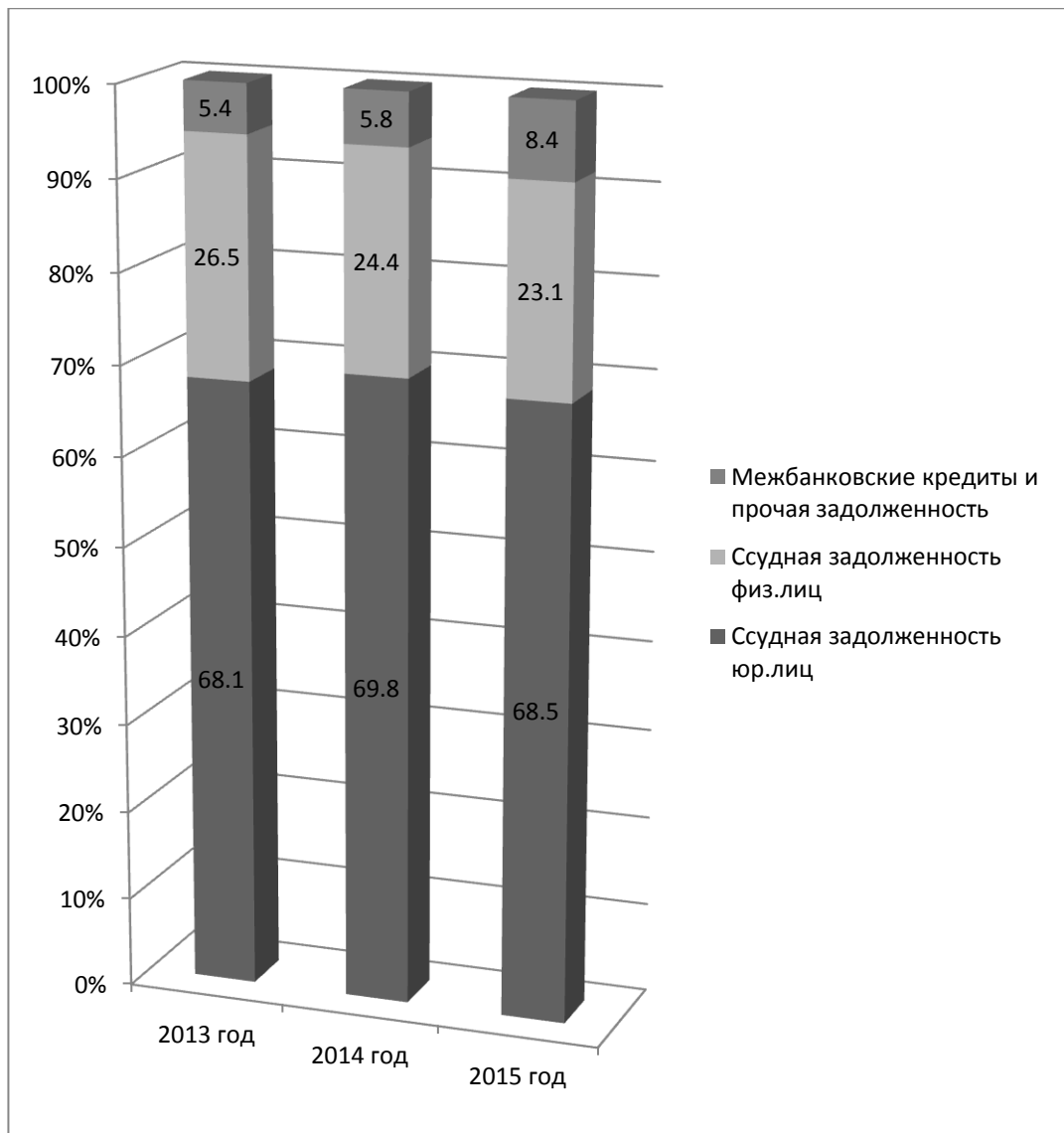


Рис.2.1. Структура ссудной задолженности ПАО Сбербанк за 2013-2015 гг., в %.

Из данных рисунка 2.1 мы видим, что большую часть ссудной задолженности от общего объема кредитного портфеля, занимает ссудная задолженность юридических лиц. На ее долю приходится порядка 70% от общего объема. На втором месте находится ссудная задолженность физических лиц. На ее долю приходится около четверти объема задолженности кредитного портфеля (порядка 25%). Замыкают эту тройку межбанковские кредиты и прочая ссудная задолженность банков с показателем 8,4%.

Рассмотрим структуру кредитного портфеля банка по видам экономической деятельности.

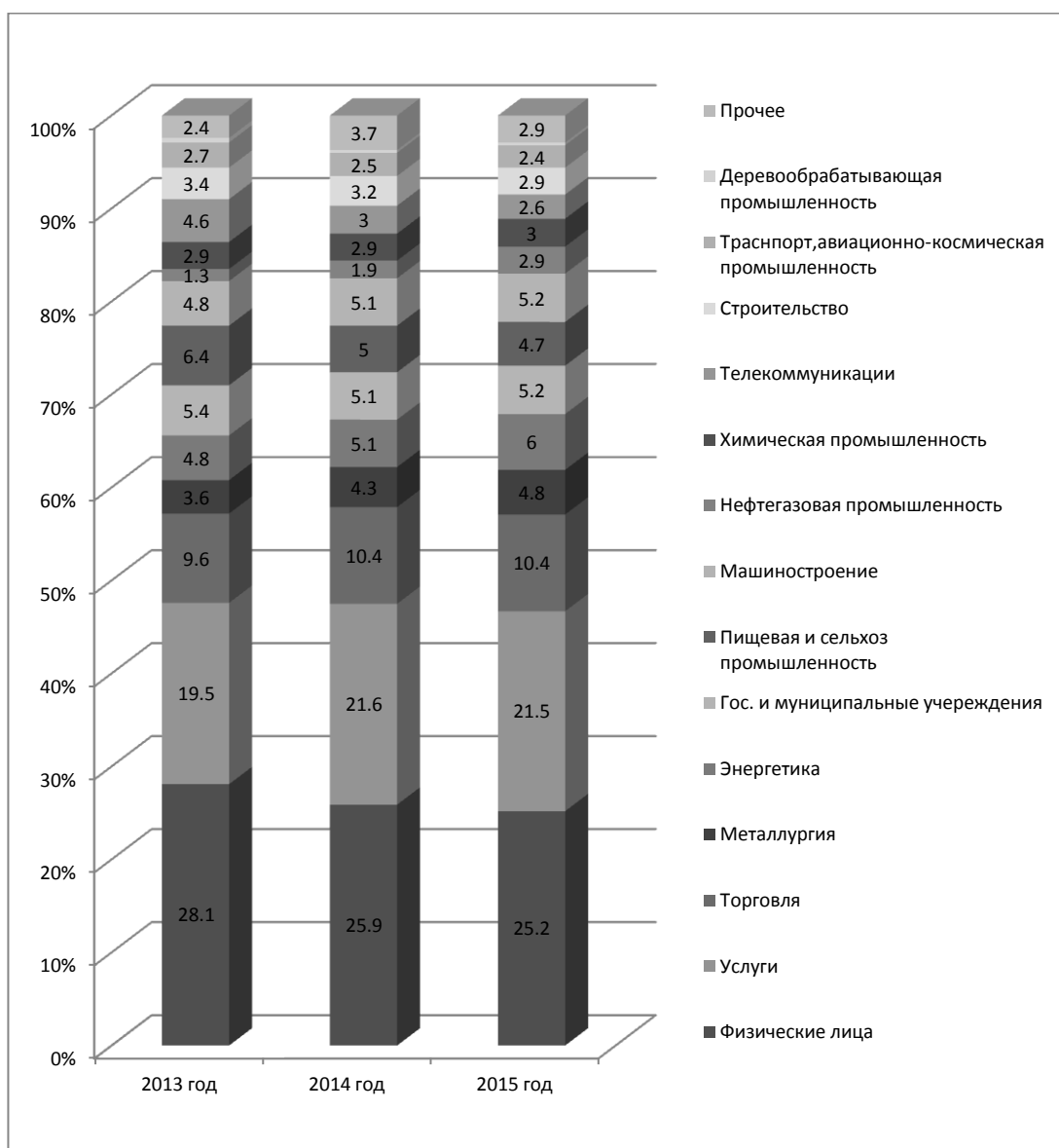


Рис.2.2. Структура кредитного портфеля Банка в разрезе видов экономической деятельности за 2013-2015 гг., %

На рисунке 2.2 мы видим, что большую часть кредитов в разрезе видов экономической деятельности, составляют кредиты физическим лицам. Это значение находится на уровне 4 134 771 млн., что составляет 25,2% от общего числа кредитного портфеля банка. Стоит заметить, что этот

показатель незначительно снизился по сравнению с 2014 и 2013 годами. На втором месте находятся предприятия сферы услуг с показателем 21,5% и 3 530 419 млн. рублей. В сравнении с предыдущим годом это значение осталось практически неизменным. На третьем месте располагаются предприятия сферы торговли с показателем 10,4% и 1 697 881 млн. рублей. Далее следует энергетика (6%), кредиты государственным и муниципальным учреждениям (5,2%) и машиностроение (5,2%). Наименьшие показатели по кредитам можно наблюдать у транспорта, авиационной и космической промышленности (2,4%) и у деревообрабатывающей промышленности (0,3%) с показателями 398 661 млн. рублей и 48 825 млн. рублей соответственно.

Ниже в таблице 2.4, представлена структура розничного кредитного портфеля банка.

Таблица 2.4

Структура розничного кредитного портфеля ПАО Сбербанк за 2013-2015 гг., млн. руб.

Показатель	По состоянию на			Темп роста, %	
	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	2014/2013	2015/2014
Ипотечные кредиты	1 384 278	1 918 240	2 174 833	138,5	113,3
На потребительские цели, вкл. кредитные карты	1 843 451	2 088 936	1 929 773	113,3	92,4
Автокредиты	105 424	62 748	30 165	59,5	48,1
Итого кредитов физическим лицам до вычета резервов на возможные потери	3 333 191	4 069 937	4 134 771	122,1	101,5

Из данных таблицы 2.4 видно, что жилищное кредитование оставалось приоритетным продуктом ПАО Сбербанк. Портфель ипотечных кредитов за год вырос на 13,3%. В 2015 году банк принял участие в программе «Ипотека с господдержкой», которая распространяется на готовое и строящееся жилье на первичном рынке. С марта 2015 года выдано 109 тыс. кредитов на 187 млрд. руб. На протяжении всего года действовала Акция для молодых семей. За год 101 тыс. молодых семей смогли воспользоваться такими кредитами на

общую сумму 153 млрд. руб. Развитие жилищного кредитования связано и с новыми техническими возможностями, которые появились у Банка и позволили упростить процесс кредитования.

В 2015 году Сбербанк на фоне ухудшения розничных рисков сохранил приоритетным удержание качества кредитного портфеля, фокусируясь на привлечении только качественных заемщиков. За год портфель потребительских кредитов и кредитных карт сократился на 7,6%. Доля ПАО Сбербанка на рынке потребительских кредитов возросла с 32,6% до 33,2%. Банк возобновил прием заявок на предоставление «Кредита физическим лицам, ведущим личное подсобное хозяйство». Для стимулирования спроса Банк трижды снижал процентные ставки по вновь принимаемым заявкам по «Потребительскому кредиту без обеспечения», «Потребительскому кредиту под поручительство физических лиц» и «Потребительскому кредиту на рефинансирование внешних кредитов».

Ниже на рисунке 2.3 представлен удельный вес кредитов физическим лицам в разрезе целей кредитования.

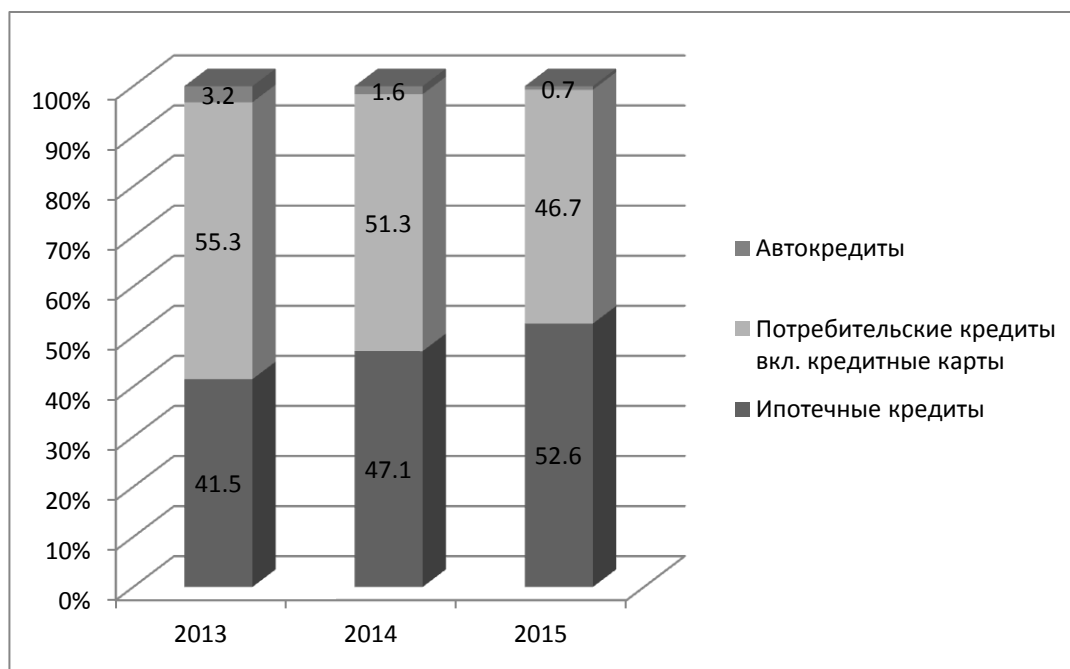


Рис.2.3. Удельный вес кредитов физическим лицам по целям кредитования ПАО Сбербанк за 2013-2015 гг., %.

Исходя из данных рисунка 2.3. можно заметить что, в 2013 и в 2014 гг. удельный вес потребительских кредитов включая кредитные карты, среди общего числа кредитов физическим лицам, занимал лидирующие позиции с показателями в 55,3% и 51,3% соответственно. Но в 2015 году на первое место вышли ипотечные кредиты с показателем в 52,6%, что на 5,9% больше чем у потребительских кредитов в этот же период(46,7%). Третье место занимают автокредиты удельный вес которых, среди общего числа кредитов физическим лицам, составляет скромные 0,7%.

Ниже на рисунке 2.4 представлена динамика объемов выданных автокредитов ПАО Сбербанк за 2013-2015 гг., в млн.рублей.

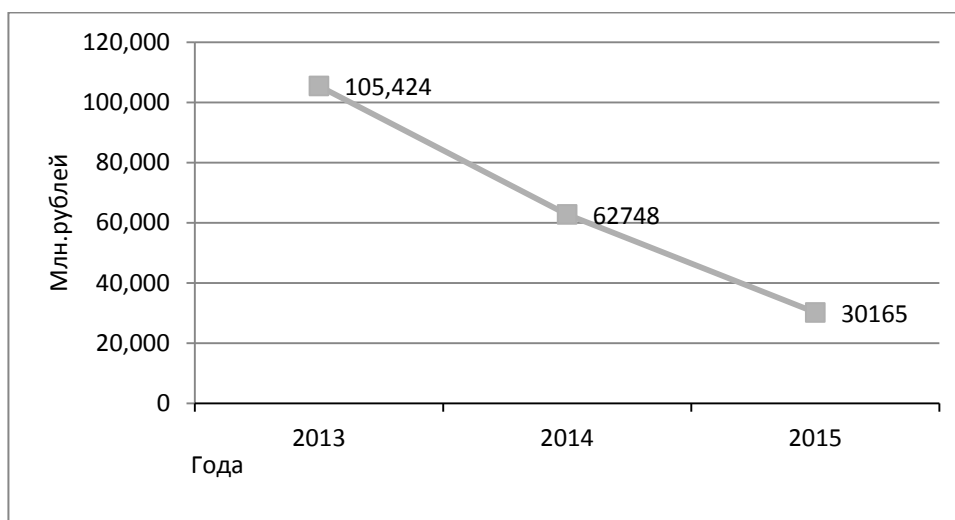


Рис.2.4. Динамика объемов выданных автокредитов ПАО Сбербанк за 2013-2015 гг..в млн.рублей.

Партнерский канал автокредитования переведен ПАО Сбербанк в дочерний банк Сетелем. Несмотря на сокращение рынка продаж новых автомобилей в России в 2015 году на 35,7%, объем кредитного портфеля Сетелем банка остался на уровне предыдущего года и составил 80 млрд. руб. Сетелем банк продолжил сотрудничество с 23 автомобильными брендами и заключил ряд соглашений по его укреплению. Среди этих брендов можно отметить: Ford, Hyundai, KIA, Porsche, Subaru, Mitsubishi, Volkswagen, Audi,

Skoda и другие. Среди отечественных можно выделить группу компаний ГАЗ, Lada, УАЗ.[50 ,стр. 23]

Ниже на рисунке 2.5 представлен анализ качества автокредитов, выданных клиентам ПАО Сбербанк в 2013-2015 гг.

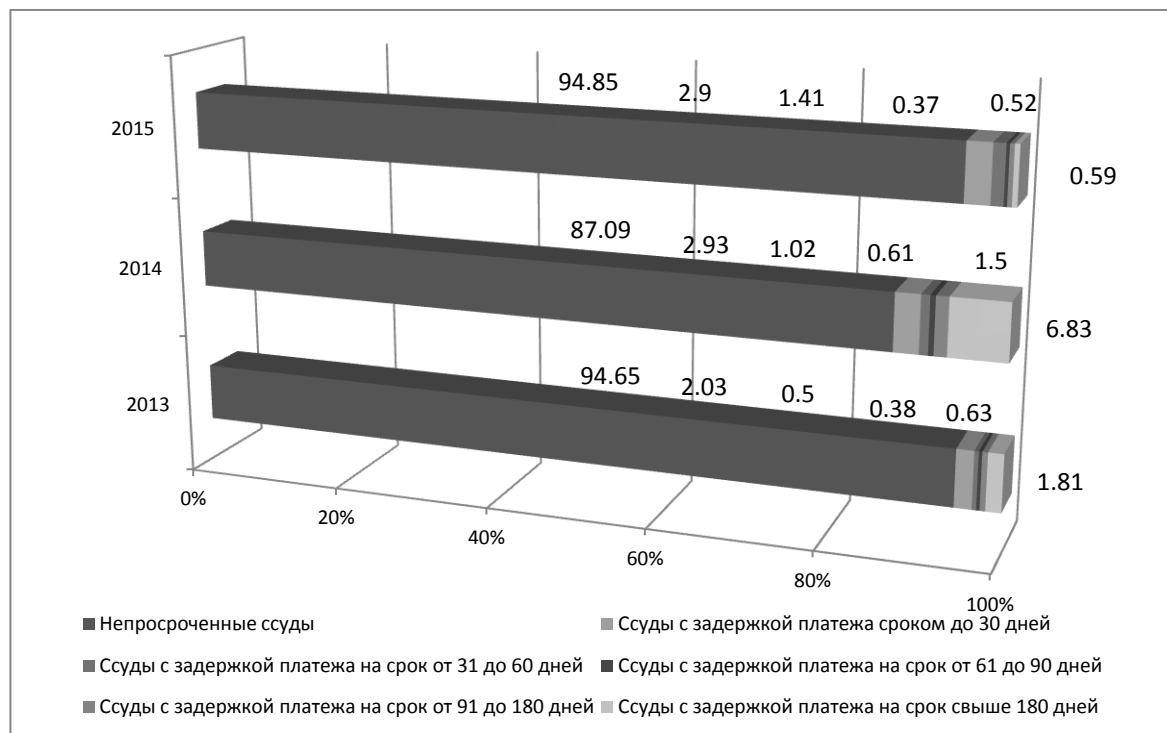


Рис.2.5 Удельный вес качества автокредитов, выданных клиентам ПАО Сбербанк России в 2013-2015 гг., в %

На рисунке 2.5 мы видим, что за период с 2013 по 2015 год минимальный процент по непросроченным ссудам, наблюдается в 2014 году(87,09%), соответственно в этом году просрочки у физических лиц было самое большое количество. Наибольшая доля просроченных ссуд в 2014 году приходится на ссуды с задержкой платежа свыше 180 дней и составляет 6,83%. В 2013 и 2015 годах показатели довольно схожи. Например, лидирующую позицию по просрочке в этих годах, занимают ссуды с задержкой платежа на срок от 31 до 60 дней с показателями 2,03 и 2,9 % соответственно, а минимальный показатель можно наблюдать у ссуд с задержкой платежа на срок от 91 до 180 дней. Исходя из данных рисунка,

можно сделать вывод, что процент просрочки за анализируемый период, достаточно невелик и большинство физических лиц добросовестно и своевременно выплачивают долги по своим ссудам.

Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что Публичное акционерное общество Сбербанк России является на сегодняшний момент крупнейшим банком в Российской Федерации и фактически является одним из гарантов стабильности нынешней экономики нашей страны. При обширной государственной поддержке банк имеет возможность влиять на очень многие направления развития государства. Многолетняя стабильность работы банка и государственная гарантия делает его очень популярным среди населения. Одним из основных сегментов Банка является потребительское кредитование. Среди традиционных видов банковской деятельности предоставление кредитов – основная операция, обеспечивающая доходность и стабильность существования. Выдавая кредиты физическим лицам, Банк формирует свой кредитный портфель. В целом обобщая данные анализа, можно сказать, что кредитный портфель банка достаточно хорошего качества. Темпы роста ссудной задолженности, как у физических так и у юридических лиц стали заметно снижаться. Большая часть объема ссудной задолженности приходится на юридических лиц и составляет 12 248 763 млн.рублей. Исходя из анализа видно, что автокредитование не является лидирующим сегментом Банка. Рассматривая удельный вес кредитов физическим лицам по целям кредитования в 2015 году, можно заметить, что лидирующую позицию занимает ипотечное кредитование(52,6%). У кредитов на покупку автомобилей показатель гораздо скромнее и находится на отметке 0,7%. Но при этом у автокредитов достаточно хорошие показатели качества. Например за период с 2013 по 2015 годы уровень непросроченных ссуд не опускался ниже 87,09%. Это говорит о том, что клиенты Банка достаточно своевременно гасят долги по своим ссудам.

2.4. Мероприятия по улучшению процесса автокредитования в ПАО Сбербанк

Стратегия развития ПАО Сбербанк на период 2014-2018 гг. учитывает глобальные тренды и ключевые вызовы, стоящие перед Банком и мировой банковской системой.

Изменения во внешней среде, произошедшие в 2014-2015 гг., не могли не повлиять на стратегическое развитие Банка, но не привели к кардинальному пересмотру инициатив стратегии в целом. ПАО Сбербанк – одна из немногих компаний в стране, которая не остановила из-за кризиса ни одного проекта и продолжает реализовывать все стратегические инициативы, необходимые для обеспечения своей долгосрочной жизнедеятельности и конкурентоспособности.

Рост экономики РФ в среднесрочном периоде будет носить замедленный характер, сохранится волатильность банковских рынков, ожидается серьезная перестройка процессов и ужесточение требований законодательства.

Основной задачей, будет изменение технологий, моделей поведения и предпочтений клиентов. Базовые потребности клиентов сохранятся, но новые технологии радикально изменят способ их удовлетворения. Ускорение глобальных технологических трендов будет оказывать растущее давление на доходность банковских операций в результате увеличения степени дезинтермедиации финансового рынка, выхода на него новых небанковских игроков – финансово-технологических компаний.

В складывающихся условиях ПАО Сбербанк видит ускоренное развитие технологий во всех направлениях своей деятельности в качестве критического фактора, необходимого для устойчивого развития и роста в среднесрочной перспективе.

Ожидается, что в 2017 году в условиях сохранения низких мировых цен на энергоносители внешний фон для российской экономики и банковской

системы останется неблагоприятным – продолжится рецессия, сохранятся низкие темпы роста рынков и высокие кредитные риски.

Для банка будет особенно важно даже в этих непростых условиях не просто сохранить набранный темп и вектор преобразований, но существенно ускорить изменения по ряду ключевых направлений. Банк выделяет три направления развития на ближайшую перспективу.

Развитие технологий должно обеспечить радикальное повышение эффективности работы подразделений банка: повысить производительность процессов и сократить время вывода на рынок новых продуктов, снизить уровень затрат, повысить качество и надежность систем банка.

Одной из важнейших задач, стоящих перед Банком сегодня, является развитие структуры и модели управления для улучшения кросс-функционального взаимодействия, повышения скорости принятия и внедрения управленческих решений, интенсификации инновационной деятельности банка.

Трансформация структуры и модели управления потребует, в том числе, изменения ментальности, развития корпоративной культуры банка. Командность, эффективное использование времени, постоянное саморазвитие станут частью ДНК обновленного ПАО Сбербанк.

При реализации задачи по системной трансформации Банка особое внимание будет уделяться сохранению направленности на клиентоориентированность. Каждое принимаемое решение будет тестироваться на соответствие интересам клиентов.

Реализация задач по ключевым направлениям позволит Банку выполнить запланированные на 2017 год финансовые цели, а также обеспечить формирование долгосрочных конкурентных преимуществ Банка. Все это позволит Сбербанку удерживать лидерские позиции в условиях высочайших темпов развития новых технологий не только в 2017 году, но и на более долгосрочную перспективу.

Что касается совершенствования процесса автокредитования, как одного из направлений развития розничного сегмента, то следует учитывать:

- сроки рассмотрения заявки на выдачу кредита. Скорость принятия решения по кредитной заявке является конкурентным преимуществом в современных условиях.

- качество кредитной заявки (количество отклонений относительно требований внутренней нормы доходности, включая кредитную политику к заемщику и представляемым им документам).

- соотношение количества принятых заявок и выданных кредитов.

- удовлетворённость клиента, получившего кредит. [21, стр 54]

Что касается качества заявки на автокредит, стоит заметить, что в Банке можно оформить займ по паспорту и еще одному документу из перечня, в который входят водительское удостоверение, загранпаспорт, страховой номер индивидуального лицевого счета. Для того чтобы воспользоваться данным продуктом, необходимо оплатить 30% стоимости автомобиля за свой счет и при этом не придется представить документы, подтверждающие доход и трудовую занятость. На наш взгляд такие условия, с одной стороны, могут способствовать увеличению количества автокредитов в целом, но с другой стороны вызвать увеличению доли просроченной задолженности по данному виду потребительского кредита.

Так же к мерам по улучшению данного вида кредитования можно отнести:

- организацию системы учета данных о клиентах для целей определения уровня кредитного риска, объемов, сроков и ставок кредитования на каждого отдельного клиента;

- совершенствование внутрибанковской нормативной базы, а так же поддержание ее на должном уровне;

- совершенствование технологий организации кредитного процесса: при дальнейшей автоматизации процесса по отражению и учету кредитных операций, а также по формированию программным путем необходимых

аналитических и отчетных данных, что позволит сократить затраты рабочего времени на обслуживание кредитного процесса;

- повышение финансовой грамотности потенциальных заемщиков, т.к. отсутствие должного уровня их финансовой грамотности приводит к невнимательному изучению требований банка и указанию данных явно не соответствующих действительным, как следствие может являться причиной отказа на первичном этапе.

- внедрение автоматизированной системы кредитного скоринга, которая будет способствовать повышению качества оценки рисков, оперативности обслуживания физических лиц при рассмотрении кредитных заявок за счет ускорения процесса принятия решений и повышения конкурентоспособности банка на рынке.

Ниже на рисунке 2.6 представлен алгоритм скоринга в ПАО Сбербанк России

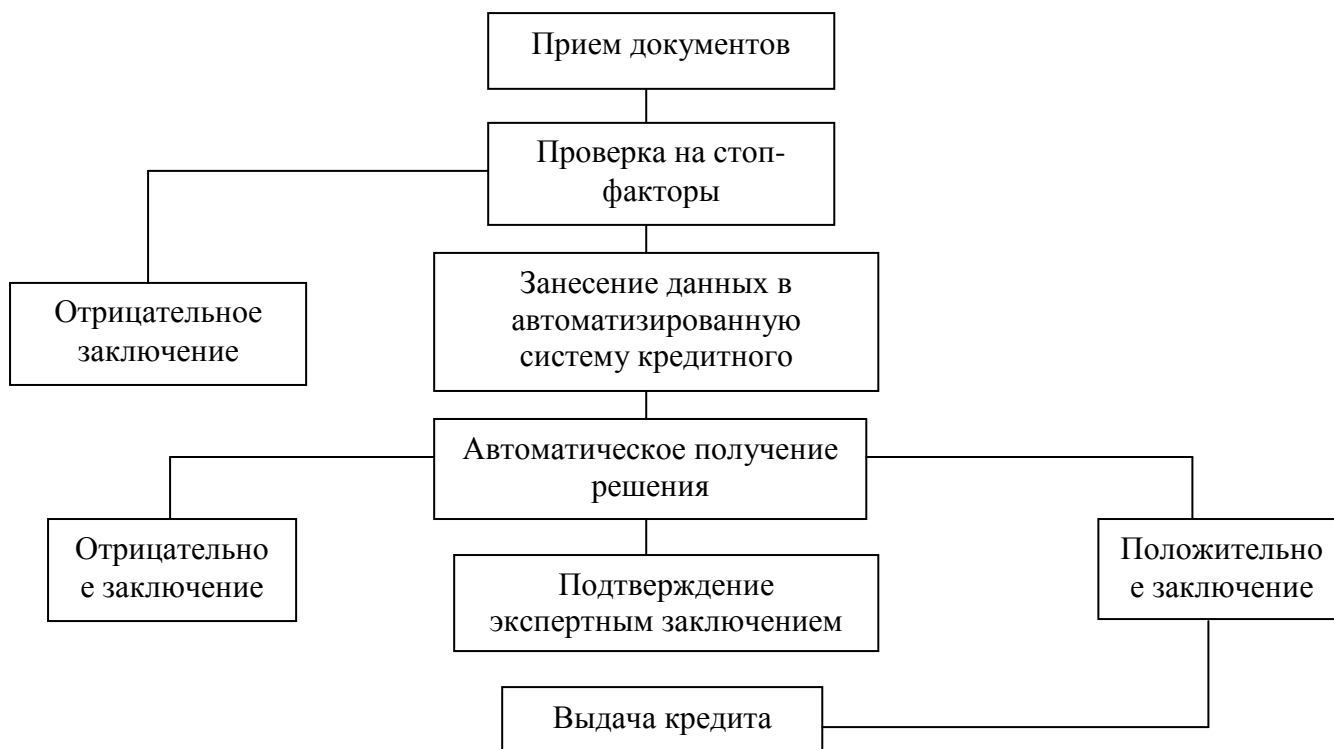


Рис.2.6. Алгоритм использования скоринговой модели при кредитовании физических лиц в ПАО Сбербанк

- кроме того, следует осуществлять постоянный мониторинг деятельности клиента. Это необходимо сделать на ранней стадии для того, чтобы максимально увеличить эффект от корректирующих действий банка и снизить его убытки. Предлагаемая мера на этапе сопровождения выданного кредита состоит в том, чтобы включить в договор кредитования пункт о предоставлении актуальных данных по запросу работников банка. Актуализация данных поможет своевременно выявить такие изменения, как переход на новое место работы, постановка на учет в центр занятости населения, появление новых паспортных данных при замене паспорта, изменение в семейном положении заемщика и т.д.

- другим не менее важным направлением развития механизма автокредитования является постоянный обмен информацией с клиентами. Данное мероприятие очень важно для выявления их пожеланий и жалоб, существенен для понимания меняющихся потребностей клиентов, а также для улучшения качества банковского обслуживания в целом.

- повысить профессионализм работников банка, участвующих в кредитном процессе путем проведения различных тренингов, семинаров, курсов повышения квалификации и т.д.

Выделим основные положительные моменты от предлагаемых мероприятий:

1. Банк сможет получить значительно большую доходность от операций кредитования.

2. Снижение сроков по оформлению заявки на кредит позволит сэкономить средства банка и рабочее время сотрудников кредитного подразделения.

3. Автоматизация процесса по отражению и учету кредитных операций и формирование программным путем необходимых аналитических и отчетных данных позволит сократить затраты рабочего времени на обслуживание кредитного процесса.

Решение задачи минимизации рисков в автокредитовании предполагает влияние внешних факторов, мешающих кредиторам достигать поставленных целей в данном виде деятельности.

К ним следует отнести:

- негативная общеэкономическая ситуация в стране в целом;
- мошенничество со стороны заемщика, связанное с искажением персональных данных и получением материальных благ без намерения погасить задолженность;
- невысокий уровень юридической защиты кредитора на законодательном уровне по ряду актуальных вопросов.

На наш взгляд, последнее обстоятельство требует наиболее пристального внимания. В частности, оно затрагивает вопросы необходимости создания единой базы данных залоговых автомобилей с законодательным закреплением обязательной регистрации залога движимого имущества, а также расширения уголовной ответственности за мошенничество в сфере кредитования, а также злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности. Иными словами, если в ходе следственных мероприятий не будет установлен факт мошенничества со стороны физического лица с подлогом документов, преднамеренный обман заемщиком кредитора с целью хищения средств, а также уклонение ответчика от погашения кредиторской задолженности в крупном размере по уже рассмотренному делу и принятому в пользу истца (банка) решению суда, то должник освобождается от уголовной ответственности за накопление просроченной задолженности по кредиту.

Все предложенные мероприятия позволят значительно увеличить объем розничного кредитного портфеля, в части предоставления автокредитов.

Таким образом, совершенствование процесса автокредитования должно быть направлено, во-первых, на привлечение клиентов, занятых в наиболее стабильных отраслях экономики, наименее подверженных последствиям

кризисных явлений. Очевидно, что среди существенных конкурентных преимуществ именно в розничном кредитовании для приоритетных клиентских сегментов особое значение будет иметь скорость принятия решений, качество и удобство взаимодействия с клиентом и, как следствие, степень удовлетворённости клиентов. Следовательно, во-вторых, совершенствование процесса кредитования должно быть направлено на минимизацию издержек по данному направлению бизнеса. И, в-третьих, особое внимание в процессе розничного автокредитования должно быть уделено эффективному управлению проблемной задолженностью.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Развитие динамично национального хозяйства в России не представляется без поддержания больших темпов роста потребляемых населением страны товаров, работ и услуг. В условиях российской экономики основополагающая роль здесь присуща контролю государства, регулированию и обеспечению финансами в сфере кредитования населения.

Под кредитом физическим лицам в рамках кредитной науки понимают либо форму кредита, которая выражает потребительский характер в сравнении с производительным, либо кредит населению в любом виде. Сейчас существует шесть основных видов автокредитов: классический автокредит, экспресс-автокредит, автокредит на покупку автомобиля с пробегом в салоне, автокредит на покупку машины с пробегом у частного лица, автокредит без процентов, автокредит с отложенным платежом.

ПАО Сбербанк — это кровеносная система российской экономики, треть ее банковской системы. Стремясь сделать обслуживание более удобным, современным и технологичным, ПАО Сбербанк с каждым годом все более совершенствует возможности дистанционного управления счетами клиентов

ПАО Сбербанк сегодня – это 16 территориальных банков и более 16,5 тысяч отделений в 83 субъектах Российской Федерации, расположенных на территории 11 часовых поясов. Зарубежная сеть Банка состоит из дочерних банков, филиалов и представительств в СНГ, Центральной и Восточной Европе, Турции, Великобритании, США и других странах.

Число розничных клиентов банка в России превышает 127 млн. человек и 10 млн. за ее пределами, количество корпоративных клиентов Группы более 1,1 млн. в 22 странах.

Спектр услуг банка для розничных клиентов максимально широк: от традиционных депозитов и различных видов кредитования до банковских карт, денежных переводов, банковского страхования и брокерских услуг.

Проанализировав кредитный портфель банка за 2013-2015 год, можно заметить, что чистая ссудная задолженность увеличилась с 11 978 007 млн. рублей в 2013 году до 16 869 803 млн. рублей в 2015 году. Большую часть ссудной задолженности от общего объема кредитного портфеля, занимает ссудная задолженность юридических лиц. На ее долю приходится порядка 70% от общего объема. Относительно просроченной ссудной задолженности физических лиц, то в 2015 году она занимала 23,1% в общем объеме ссудной задолженности. В 2015 году темпы прироста ссудной задолженности, как у физических так и у юридических лиц стали заметно снижаться в сравнении с 2013 годом. Таким образом, можно сделать вывод о том, что Банк уделяет особое внимание процессу управления кредитным риском в своих институтах.

По соотношению в кредитном портфеле доли юридических и физических лиц, в течение трех лет не произошли заметные изменения, и как в 2013 году преобладающую позицию занимали юридические лица.

Из структуры розничного кредитного портфеля, можно заметить что в 2015 году жилищное кредитование было приоритетным продуктом банка. Портфель ипотечных кредитов за год вырос на 13,3%.

Исходя из структуры кредитного портфеля Банка в разрезе видов экономической деятельности за 2013-2015 гг. видно, что большую часть кредитов в разрезе видов экономической деятельности, составляют кредиты физическим лицам. Данные кредиты являются наиболее популярным видом кредитования на протяжении последних трех лет. В 2015 году это значение находится на уровне 4 134 771 млн., что составляет 25,2% от общего числа кредитного портфеля банка. Из этого следует, что для Банка кредитование физических лиц является достаточно приоритетным направлением. Стоит заметить, что этот показатель незначительно снизился по сравнению с 2014 и 2013 годами. Наименьший показатель наблюдается у деревообрабатывающей промышленности с показателем в 48 825 млн. рублей.

Рассматривая удельный вес кредитов физическим лицам по целям кредитования ПАО Сбербанк за 2013-2015 гг., видно, что в 2015 году на первом месте находятся ипотечные кредиты с показателем в 52,6%, что на 5,9% больше чем у потребительских кредитов за этот же период(46,7%). Партнерский канал автокредитования переведен ПАО Сбербанк в дочерний банк Сетелем. Несмотря на сокращение рынка продаж новых автомобилей в России в 2015 году на 35,7%, объем кредитного портфеля Сетелем банка остался на уровне предыдущего года и составил 80 млрд. руб. Удельный вес автокредитов, среди общего числа кредитов физическим лицам в 2015 году, составляет скромные 0,7%.

Касательно анализа качества автокредитов, выданных клиентам ПАО Сбербанк России в 2015 году видно, что удельный вес непросроченных ссуд улучшился на 7,76% в сравнении с 2014 годом и достиг отметки в 94,85%. Наибольшая доля просроченных ссуд в 2014 году приходилась на ссуды с задержкой платежа свыше 180 дней и составляла 6,83%. Исходя из этого, можно сделать вывод, что процент просрочки за анализируемый период, достаточно невелик и большинство физических лиц добросовестно и своевременно выплачивают долги по своим ссудам.

Таким образом, в ходе выпускной квалификационной работы была изучена организация автокредитования в Банке, а так же разработаны рекомендации по совершенствованию автокредитования. Несмотря на то, что в Банке и сейчас действует качественная и достаточно эффективная система автокредитования, есть возможности по ее улучшению. С этой целью рекомендуется банку отказаться от выдачи кредитов без подтверждения клиентом дохода. Одним из существенных недостатков действующей работы банка является отсутствие широкой рекламной компании. Таким образом, проведя крупную рекламную компанию, Банк может привлечь большое количество клиентов.

В работе была изучена действующая организация автокредитования в ПАО Сбербанк, в результате чего были предложены способы повышения

эффективности автокредитования. Таким образом, все поставленные задачи были решены и цель выпускной квалификационной работы достигнута.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс] : офиц. текст от 12 декабря 1993 года. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/
2. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: офиц. текст от 21 октября 1994 года (часть I с 1 января 1995 года, часть II с 1 марта 1996 года). — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
3. О Банках и банковской деятельности [Электронный ресурс] : федер. закон от 02 декабря 1990 г. № 395-1(с учетом изменений от 05.06.2013). — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/
4. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) [Электронный ресурс] : федер. закон от 10 июля 2002 г. №86-ФЗ (с учетом изменений от 19.07.2013). — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/
5. О кредитных историях [Электронный ресурс] : федер. закон от 30 декабря 2004 года № 218-ФЗ (с учетом изменений от 21.07.2005 № 110-ФЗ, от 24.07.2007 № 214-ФЗ). — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51043/
6. Аганов, А.Н. Нормативно-правовое регулирование потребительского кредитования в России: проблемы, задачи и возможности [Текст]: Учебное пособие / Аганов А.Н.—Москва. Юрист, —2013. — 23-26 с.
7. Баканова, О.А. К проблеме определения понятия договора потребительского кредита [Текст]/ О.А. Баканова // Академический юридический журнал. —2015.— № 1— С.44-50
8. Белоглазова, Г.Н. Деньги, кредит, банки [Текст]: Учебное пособие/ Г.Н.Белоглазова – Москва: Высшее образование, 2014. —196 с.
9. Быстров, С.А. Точная модель потребительского кредита [Текст] /С.А. Быстров//Финансы и кредит .—2014—№ 5. С. 22-32.

10. Внуков, Н.А. Договор потребительского кредита как вид потребительского договора [Текст] /Н.А. Внуков //Право и экономика.— 2016.—№ 4. С. 21-25
11. Волошина, К.С. Российский рынок кредитования и кризис на мировых финансовых рынках [Текст] /К.С. Волошина// Банковское кредитование. — 2015. — № 1.С 22-24
12. Валесова ,Н.П. Автокредитование в России [Текст]/Н.П. Валесонова // Банковский ретейл.— 2014.—№4. С.45-53
13. Глазкова, О.А. Пути и проблемы развития кредитования [Текст] / О.А. Глазкова // Банковское кредитование.—2014. — № 4.С.50-55
14. Горобец, Д.А. Автокредитование в России: особенности, перспективы и приоритеты [Текст] / Д.А. Горобец // Финансы и кредит.— 2016. — № 36. С. 35-39
15. Даниленко, С.А. Потребительский кредит: порядок предоставления и последствия невозврата [Текст] / С.А. Даниленко// Хозяйство и право.— 2015.—№ 4. С. 123-127
16. Демченко, С.С. Правовое регулирование потребительского кредитования в Россия в современный период [Текст] /С.С.Демченко// Законодательство и экономика.—2015.— № 4. С. 32-43
17. Данилова, Т. Н. Применение финансовых моделей для исследования кредитно-депозитных стратегий деятельности коммерческого банка [Текст] / Т. Н. Данилова // Финансы и кредит.— 2015.— № 32. С. 24-29
18. Евдокимова, С.С. Рынок автокредитования в России: тенденции и проблемы развития [Текст] / С.С Данилова // Финансы и кредит.—2015.— №24.С. 34-35.
19. Журавлева, Н.В. Кредитование и расчетные операции в России[Текст]: Учебное пособие/ Н.В. Журавлева. — Москва: Экзамен, 2014.—288 с.

20. Жукова, Е.Ф. Деньги. Кредит. Банки [Текст] : Учебное пособие/Е.Ф. Жукова.— Москва: Юнити - Дана, 2011.—784 с.
21. Клементьев, В.А. Совершенствование системы автокредитования [Текст] / В.А. Клементьев // Финансы и кредит.— 2015. — № 22. С. 53-56
22. Кроливецкая, Л.П. Банковское дело: Кредитная деятельность коммерческих банков [Текст]: Учебное пособие / Л.П. Кроливецкая.— Москва: КНОРУС, 2014.— 485 с.
23. Коробова, Г.Г. Банковское дело [Текст] : Учебное пособие / Г.Г. Коробова.— Москва: Экономист, 2014. — 766 с.
24. Киричук, А.А. Специфика договора потребительского кредита [Текст] / А.А. Киричук // Юрист.— 2014.— № 10. С. 36-40
25. Лобов, С.А. Альтернативы автомобильного кредитования [Текст] / С.А. Лобов // Финансы и кредит.— 2015.— № 32. С. 16-23.
26. Лаврушин, О.И. Банковское дело: современная система кредитования [Текст]: Учебное пособие / О.И. Лаврушин. — Москва: КНОРУС, 2013.— 800 с.
27. Лаврушин, О.И. Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования [Текст]: Монография / О. И. Лаврушин. — Москва: КНОРУС, 2014. — 267 с.
28. Мазурин, В.В. Кэптивные банки автопроизводителей на российском рынке автокредитования [Текст] / В.В. Мазурин // Вестник университета (ГУУ).—2015.— № 2. С. 14-16.
29. Мазурин, В.В. Комплексный подход к исследованию риска автокредитования в банковской деятельности: содержание, специфика и факторы [Текст] / В.В. Мазурин // Финансовая аналитика: проблемы и решения.— 2016.— № 12. С. 15-17.
30. Нахушева, Ж.Г. Проблемы потребительского кредитования в РФ. Экономико-правовые проблемы в современной России [Текст]: Учебное пособие / Ж.Г. Нахушева.— Москва: Финакадемия, 2014. — 576 с.

31. Пашкова, А.В. Тенденции развития рынка автокредитования [Текст] / А.В. Пашкова// Банковский ритейл.—2015.— №3С. 45-47
32. Палин, Д.А. Практика внесудебного и претензионного взыскания просроченной задолженности по автокредитам [Текст] /Д.А. Палин // Банковский ритейл.— 2016.— № 1. С. 87 - 95.
33. Паленов ,Д.А. Потребительское кредитование в России: новые перспективы правового развития. Регламентация банковских операций [Текст] / Д.А. Паленов //Документы и комментарии.—2014.—№3. С.24-26.
34. Пупынина, Е.В. Тенденции договора потребительского кредита [Текст] / Е.В. Пупынина //Право и образование.— 2016.— № 1. С. 154-163.
35. Рыкова, И.Н. Рынок розничного кредитования: тенденции и перспективы развития [Текст] /И.Н. Рыкова// Банковское дело.—2015.—№ 4. С. 53–58.
36. Рыкова, И.Н. Рынок розничных кредитов: причины кризиса и перспективы развития [Текст] /И.Н. Рыкова// Банковское дело.—2016.— №4.С.21.
37. Сахарова, Ю.В. Гражданско-правовое регулирование отношений в сфере потребительского кредитования [Текст]: Монография /Ю.В. Сахарова. —Брянск: Изд-во Ладомир, 2015.— 182 с.
38. Сахарова, Ю.В. Гражданско-правовые аспекты защиты прав граждан в сфере потребительского кредитования[Текст]:Монография / Ю.В.Сахарова.— Брянск: Изд-во Ладомир, 2015. — 180 с.
39. Сарнаков, И.В. Понятие и сущность потребительского кредита [Текст] / И.В. Саранков //Закон и право.—2015.— № 9. С. 31-38.
40. Соснина, А.Д. Проблемы автокредитования в Российской Федерации [Текст] / А.Д. Соснина//Банковское дело.— 2016.— № 3. С. 10-15.
41. Турбанов, А.В. Правовые проблемы потребительского кредитования [Текст] /А.В. Турбанов // Банковское право.— Юрист—2016.— № 1. С. 4-6

42. Тавасиев, А.М. Банковское кредитование [Текст]: Учебное пособие / А.М. Тавасиев. — Москва: ИНФРА-М, 2015. — 656 с.

43. Тавасиев, А.М. Банковское дело: Управление кредитной организацией [Текст]: Учебное пособие / А. М. Тавасиев. — Москва : Дашков и К', 2014. — 667 с.

44. Юсупова, О.А. О просроченной задолженности в кредитных портфелях российских банков, причинах ее возникновения и методах работы с ней [Текст] / А.О. Юсупова // Финансы и кредит. — 2015. — №3. — С. 19.

45. Аналитическое агентство «АВТОСТАТ» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.autostat.ru/>

46. Автокредиты дорожают быстрее автомобилей [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rbc.ru/business/24/12/2014/5499a5719a794775985b46e1> (дата обращения 10.06.2015).

47. Автомобильный рынок России: результаты 2014 года и перспективы развития [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.pwc.ru/ru_RU/ru/automotive/publications/assets/automotive-survey-russian-eversion.pdf (дата обращения: 11.06.2015).

48. Годовой отчет Публичного акционерного общества «Сбербанк России» за 2013 год [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=3043&type=2>

49. Годовой отчет Публичного акционерного общества «Сбербанк России» за 2014 год [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=3043&type=2>

50. Годовой отчет Публичного акционерного общества «Сбербанк России» за 2015 год [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=3043&type=2>

51. Министерство финансов РФ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://minfin.ru/ru/>

52. Минпромторг не будет субсидировать автокредиты [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.autostat.ru/news/view/16147/> (дата обращения: 13.06.2015).

53. Национальное бюро кредитных историй (НБКИ) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.nbki.ru/>

54. Национальное агентство финансовых исследований [Электронный ресурс].— Режим доступа: <http://nacfin.ru/>

55. Новостное агентство «Autonews» [Электронный ресурс].— Режим доступа: <http://www.autonews.ru/>

56. О сценариях развития на 2014-2017 гг. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.forecast.ru/ARCHIVE/Monitoring/2014/2014Forecast.pdf> (дата обращения: 22.04.2016)

57. Общество с ограниченной ответственностью «Сетелем» банка [Электронный ресурс].— Режим доступа: <http://www.cetelem.ru/>

58. Публичное акционерное общество «Сбербанк России» [Электронный ресурс].— Режим доступа: <http://www.sberbank.ru/>

59. Российское статистическое агентство «Статистика.ру» [Электронный ресурс].— Режим доступа: <http://statistika.ru/>

60. Российские автопроизводители продолжают реализацию программ стимулирования спроса [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/#!rossiyskie_avtoproizvoditeli_prodolzhat_realizaciyu_programm_stimulirovaniya_sprosa (дата обращения: 22.04.2016)

61. Рейтинговое агентство «banki.ru» [Электронный ресурс].— Режим доступа: <http://www.banki.ru/>

62. Федеральное дорожное агентство «Росавтодор» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rosavtodor.ru/>

63. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс].— Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

ПРИЛОЖЕНИЯ