

УДК 336.77

UDC 336.77

08.00.00 Экономические науки

Economic sciences

**МЕРОПРИЯТИЯ ПО ФОРМИРОВАНИЮ
СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БАНКА В СФЕРЕ
АВТОКРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ****ACTIVITIES FOR FORMATION OF THE
DEVELOPMENT STRATEGY OF A BANK IN
THE SPHERE OF INDIVIDUAL CAR LOANS**

Чепец Елена Сергеевна

Chepets Elena Sergeevna

к.с.-х.н.

Cand.Agr.Sci.

РИНЦ SPIN–код: 8481-7352

RSCI SPIN–code: 8481-7352

*Высшая Школа Бизнеса, Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, Россия**High School of Business, South Federal University Rostov-on-Don, Russia*

В статье рассматриваются перспективы развития автокредитования в Российской Федерации, проанализированы такие важные причины удорожания автомобилей, как инфляция и ставки рефинансирования в России и США. В данной статье также изучена динамика продаж автомобилей в кредит за последние годы, условия программы автокредитования Buy back. Также приведен расчет экономической эффективности при изменении условий досрочного погашения классической программы автокредитования, внедрения программы автокредитования Buy back и эффективности от внедрения проектных предложений

The article discusses the prospects of development of crediting in the Russian federation; the author analyzes the important reasons for the increased costs of cars, as inflation and refinancing rate in Russia and the United States. This article also studied the dynamics of sales of cars on credit in recent years, the terms of the car loan program called "Buy back". In addition, the calculation of economic efficiency in the changing conditions of early repayment of a classic car loan, implementation of Buy back program, and the efficiency of implementation of project proposals

Ключевые слова: АВТОКРЕДИТОВАНИЕ, BUY BACK, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Keywords: CAR LOANS, BUY BACK, ECONOMIC EFFICIENCY

Doi: 10.21515/1990-4665-132-077

На всей территории Российской Федерации приблизительно треть населения приобретает транспортное средство за счет средств банковского займа, что позволяет купить необходимое средство передвижения без длительного накопления.

Автокредит – это кредит, которые предоставляется физическим лицам на покупку транспортного средства с одновременным его использованием в качестве залога [2].

На развитие рынка автокредитования, как и любого другого, оказывает влияние ряд условий – состояние автомобильного рынка, макроэкономические показатели, а также внутренние системные факторы. Для российских потребителей приобретение товаров в кредит, в том числе автомобилей, давно является распространенной практикой.

По данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ), по состоянию на 01.01.2017 г. количество проданных в кредит автомобилей увеличилось по сравнению с 2015 г. на 13,8 %, составив 552,4 тыс. единиц (на 01.01.2016 г. – 485,3 тыс. единиц). При этом в 4 квартале 2016 г. темпы роста автокредитования были еще выше – на 23,2 %, а количество «кредитных» авто составило 161,3 тыс. ед. (в 4 кв. 2015 г. – 130,9 тыс. ед.) [4].

Также необходимо отметить, что по данным аналитического агентства «АВТОСТАТ», в 2016 г. объем рынка новых легковых автомобилей составил 1 255,3 тыс. единиц (в 2015 г. – 1 308,5 тыс. ед.), сократившись таким образом на 4,1 % по сравнению с предыдущим годом. При этом в четвертом квартале 2016 г., впервые за 2 последних года был отмечен рост рынка новых автомобилей – на 8,5 % до 367,5 тыс. единиц (в 4 кв. 2015 г. – 338,7 тыс. ед.). Доля автомобилей, проданных в кредит, в 2016 г. увеличилась по сравнению с предыдущим годом на 6,9 % [4].

Лидерами на мировом рынке автокредитования считаются США и Германия, так как в этих странах до 90% автомобилей приобретается с использованием кредитов [6].

Рост среднего размера автокредитов обусловлен не только удорожанием автомобилей, приобретаемых в кредит, по причине инфляции. Прежде всего, на рост среднего размера кредита повлияло существенное совершенствование процесса управления кредитными рисками со стороны банков. Банки кредитуют граждан с «хорошей» кредитной историей и стабильно высоким уровнем доходов. Для примера можно сравнить такой важный показатель как ставка рефинансирования в России и в США [3].

Например, ставка рефинансирования в РФ 8,25%, ключевая ставка 17%. В США 0-0,25%. Конечно, рыночная экономика в США развивается намного дольше, чем РФ. Тем не менее, ставка рефинансирования в США

уже 6 лет не повышается, В России, наоборот, через данную ставку регулирую инфляцию, но как-то безуспешно. Естественно, размер ставки напрямую зависит от инфляции (за 2016 инфляции в США составила 1,88% и за последние лет 10 не превышала 3%), и от общего состояния экономики. Таким образом, очевидно, в России дешевого кредита просто не может быть из условия построения банковской системы.

Например, стоимость автомобиля составляет 18750 долл. США, первоначальный взнос – 20% (3750долл. США), процентная ставка – 9% годовых, срок кредита – 3 года. При стандартном кредите ежемесячные платежи составят 478 долл. США, по трех летнему Buy back кредит с оплатой 355 в конце срока ежемесячные платежи будут составлять 325 долл. США.

Автокредит можно получить не только с помощью банка, но и посредством автосалона без участия банка. Большое количество крупных автосалонов предоставляют данную услугу, определяя условия автокредита самостоятельно и, конечно, они могут быть более лояльны по отношению к кредиту [5].

Классическая схема автокредитования является наиболее востребованной. Экспресс-автокредитование являлось наиболее проблематичным до недавнего времени, из-за необходимости быстрого принятия решения о выдаче кредита. Автокредит без первоначального взноса подойдет для тех, кто не умеет копить деньги, но имеет большую потребность в автомобиле. Факторинг выгоден в том случае, если у банка нет ежемесячной комиссии на обслуживание счета, и клиент планировал купить именно новую иномарку. Buy-back (обратный выкуп) стал предлагаться на рынке российского автокредитования в рамках совместных специальных программ автодилеров, банков и автопроизводителей [1].

В таблице 1 мы привели расчет экономической эффективности

изменений условий досрочного погашения классической программы автокредитования.

Таблица 1 – РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИЗМЕНЕНИЙ УСЛОВИЙ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ КЛАССИЧЕСКОЙ ПРОГРАММЫ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ

Показатель	Классический Автокредит	Классический АК с внесенными изменениями	Изменение	
			тыс. руб.	единиц
1	2	3	4	5
1. Количество выданных кредитов, единиц.	1273	1362	-	+ 89
2. Сумма выданных кредитов, тыс. руб.	845780	904911,5	+59131,5	-
3. Процентный доход, тыс. руб.	74005,8	79179,8	+ 5174	-
4. Возможные потери банка, от внесения изменений:				
- тыс. руб.	-	1108,5	-	-
- проценты	-	1,4	-	-
5. Процентный доход с учетом возможных потерь, тыс. руб.	74005,8	78071,3	4065,5	-

Поскольку в 2017 г. банк снизил процентные ставки, необходимо нейтрализовать влияние этого фактора, для этого процентный доход за 2016 г. рассчитываем исходя из новых процентных ставок. Совокупные возможные потери банка при внесении предложенных изменений составят около 1,4%.

Из приведенной выше таблицы видно, что увеличение клиентской базы на 7% приведет к увеличению чистого процентного дохода за год на 4065500 руб. или 5,49%, а также к увеличению удельного веса классической программы автокредитования с 46,83% до 48,06% в общем объеме выданных автокредитов, что соответствует стратегии банка.

В настоящее время рынок автокредитования растет очень быстрыми

темпами, этому способствует стабилизация доходов населения и постепенное формирование среднего класса, в результате чего спрос на кредиты постепенно смещается в сторону более крупных заимствований, связанных с приобретением автомобилей. По прогнозам аналитиков финансового рынка в России каждый второй автомобиль к 2017 г. будет куплен в кредит. Конкуренция в этом виде банковских услуг велика, банки делают свои программы автокредитования все более выгодными и привлекательными для клиентов, разрабатывают новые виды автокредитования соответствующие интересам различных категорий заемщиков.

Поскольку из-за отсрочки основной выплаты сумма процентов за пользование кредитом будет больше, а процент с остатка не будет значительно уменьшаться банк может неплохо заработать на этой программе. Существует масса клиентов, которые меняют автомобиль каждые два – три года, два года автомобиль находится на гарантии, а это значит, что затрат на ремонт нет, клиент несет затраты только на техническое обслуживание. Аналитики финансового рынка утверждают, что сегодня продукт Buy back очень привлекателен для клиентов, приобретающих дорогие автомобили.

В связи с этим, банки вводят новые кредитные программы на приобретение автомобилей. В РФ начали появляться распространенные в странах запада кредиты на авто с обратным выкупом- байбэк (buyback, англ. — покупка обратно). С их помощью можно заменить свой старый автомобиль на новый еще до того, как кредит за старую машину будет выплачен до конца.

От всех прочих кредитных продуктов Buy back отличается тем, что требует высокого уровня подготовки сотрудников банка, перед которыми стоит задача донести до клиента преимущество программы и понимание ее работы. Следует также учитывать, что поскольку программа Buy back

является довольно новой для Ростовской области, при ее внедрении банку необходимо увеличить выпуск рекламного материала. В таблице 2 мы привели условия программы автокредитования Buy back.

Таблица 2 – УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ
BUY BACK

Валюта кредита	Доллары США	Рубли
Минимальный размер кредита	4000	100000
Максимальный размер кредита	150000	4000000
Процентные ставки	10%	13%
Срок кредита	До трех лет	
Минимальный размер первоначального взноса от стоимости автомобиля	20%	
Комиссия за организацию кредита:		
Стандартная (в валюте кредита)	200	6000
Для клиентов получающих второй и более кредит в банке	Не взимается	
Срок рассмотрения заявки	1 - 3 дня	
Срок действия кредитного решения	1 месяц	
Порядок погашения	Ежемесячные платежи равные в течении срока кредита и последний платеж, равный оставшейся до погашения части основного долга, и начисленным процентам	
Максимальный размер последнего платежа в зависимости от срока кредита	до 1 года до 55%	до 2 лет; до 3 лет до 45%; до 35%
Обеспечение	Залог автомобиля, приобретаемого в кредит; поручительство.	

Если предположить, что новая программа кредитования привлечет дополнительно около 5% клиентов от общего количества выданных автокредитов, за год будет выдано 278 кредитов, в рублях, на срок два и три года общей суммой 83400 тыс. руб. (без учета части основного долга, выплачиваемой в конце срока кредитования), можно рассчитать увеличение процентного дохода банка за счет предложенной программы.

Для расчета используем данные о количестве и объеме выданных в 2016 г. автокредитов, процентный доход рассчитываем в соответствии с новыми условиями, изменения внесены в мае 2017 г. Затраты по внедрению и рекламе составят около 5% (479550 руб.) от прибыли по

программе. В таблице 3 рассчитана экономическая эффективность от внедрения программы Buy back.

Таблица 3 – РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТ ВНЕДРЕНИЯ ПРОГРАММЫ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ BUY BACK

Программа автокредитования	Количество, шт.	Сумма, тыс. руб.	Ежемесячная комиссия	Средняя процентная ставка	Процентный доход, тыс. руб.
1	2	3	4	5	6
АЭК	4303	960128	0,4	10	122896,2
АК	1273	845780	-	11,75	74005,8
Buy back	278	83400	-	13	9111,5

Из таблицы 3 видно, что внедрение новой программы приведет к увеличению процентного дохода на 9111500 руб., или на 4,6%, и снижению удельного веса автоэкспресскредита с 53,17% до 50,8% в общем объеме выданных автокредитов. Следует также учитывать, что прибыль по предложенной программе в течение трех лет будет расти даже без привлечения дополнительных клиентов, за счет погашения части основного долга с начисленными процентами, выплачиваемой в конце срока кредитования.

Рассмотрим прогнозную структуру кредитов по программам автокредитования после внедрения проектных предложений (Таблица 4).

**Таблица 4 – СТРУКТУРА КРЕДИТОВ ПО ПРОГРАММАМ
АВТОКРЕДИТОВАНИЯ ПОСЛЕ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЕКТНЫХ
ПРЕДЛОЖЕНИЙ**

Программа кредитования	2016 г.				Прогноз на 2017 г.			
	Кол-во выданных кредитов, ед.		Сумма выданных кредитов, тыс. руб.		Кол-во выданных кредитов, ед.		Сумма выданных кредитов, тыс. руб.	
	абсол. ед.	%	абсол. ед.	%	абсол. ед.	%	абсол. ед.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Автокредитование	1273	22,83	845780	46,83	1362	22,92	904911,5	46,44
Автоэкспресс кредитование	4303	77,17	960128	53,17	4303	72,40	960128	49,28
Buy back	-	-	-	-	278	4,68	83400	4,28
Итого	5576	100	1805908	100	5943	100	1948439,5	100

Данные таблицы 4 свидетельствуют о том, что внедрение предложенных изменений снизит удельный вес программы автоэкспресс кредитования в общей сумме выданных автокредитов на 3,89% (с 53,17% до 49,28%), что приведет к снижению доли просроченной кредиторской задолженности в общей объеме выданных кредитов. Следовательно, внедрение проектных предложений будет способствовать решению одной из основных проблем, стоящих перед банком в настоящее время.

**Таблица 5 – РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТ
ВНЕДРЕНИЯ ПРОЕКТНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ**

Показатель	2016 год	Прогноз на 2017 год	Изменение	
			В абсолютных единицах (+/-)	В долях, проценты (+/-)
1	2	3	4	5
1. Количество выданных кредитов, единиц	5576	5943	376	6,58
2. Сумма выданных кредитов, тыс. руб.	1805908	1948439,5	142531,5	7,89
3. Процентный доход, тыс. руб.	196902	210079	13177	6,69

По данным таблицы 5 видно, что изменение условий классической программы автокредитования и внедрение новой программы автокредитования Buy back приведет к общему увеличению выданных автокредитов на 376 единиц или 6,58%, сумма выданных кредитов увеличится на 142531,5 тыс. руб. (7,89%), а прирост процентного дохода банка составит 13177 тыс. руб. (6,69%).

Таким образом, проведенное исследование подтверждает значительный количественный и качественный рост автокредитования в Российской Федерации в последние годы - значительно выросло число покупателей, которые берут авто в кредит, увеличилось предложение кредитов при продаже транспортных средств, рост числа банков, предлагающие автокредиты физическим лицам, а также увеличение количества льготных автокредитных программ в 2017 году.

Библиография

1. Аджиева А.Ю., Дикарева И.А., Питенко К.С. Автокредитование на современном этапе: специфика и тенденции развития. – Аллея науки. 2017. - Т. 1. - № 9. - С. 43-49.
2. Бондарь А.П., Байрам У.Р., Рак Т.С. Автокредитование физических лиц в Российской Федерации / Science Time. 2015. - № 11 (23). - С. 81-86.
3. Жданов Д.Н., Скорнецкий А.Л. Общий сравнительный анализ подходов к автокредитованию в России и США /Международный студенческий научный вестник. 2015. - № 4-2. - С. 321-322.
4. Национальное бюро кредитных историй. URL: <https://www.nbki.ru/company/news/?id=20680>.
5. Питенко К.С., Алексеева О.Г. Автокредитование в России на современном этапе/ Лучшая студенческая статья 2017 сборник статей VIII Международного научно-практического конкурса: в 2 частях. 2017. - С. 124-126.
6. Эзрох Ю.С. Конкуренция автобанков в России: реалии и перспективы развития // Банковское дело. 2013. - № 1. - С. 75–80.

References

1. Adzhieva A.Ju., Dikareva I.A., Pitenko K.S. Avtokreditovanie na sovremennom jetape: specifika i tendencii razvitija. – Alleja nauki. 2017. - T. 1. - № 9. - S. 43-49.
2. Bondar' A.P., Bajram U.R., Rak T.S. Avtokreditovanie fizicheskikh lic v Rossijskoj Federacii / Science Time. 2015. - № 11 (23). - S. 81-86.
3. Zhdanov D.N., Skorneckij A.L. Obshhij sravnitel'nyj analiz podhodov k

avtokreditovaniju v Rossii i SShA /Mezhdunarodnyj studencheskij nauchnyj vestnik. 2015. - № 4-2. - S. 321-322.

4. Nacional'noe bjuro kreditnyh istorij. URL: <https://www.nbki.ru/company/news/?id=20680>.

5. Pitenko K.S., Alekseeva O.G. Avtokreditovanie v Rossi na sovremennom jetape/ Luchshaja studencheskaja stat'ja 2017 sbornik statej VIII Mezhdunarodnogo nauchno-prakticheskogo konkursa: v 2 chastjah. 2017. - S. 124-126.

6. Jezroh Ju.S. Konkurencija avtobankov v Rossii: realii i perspektivy razvitija // Bankovskoe delo. 2013. - № 1. - S. 75–80.