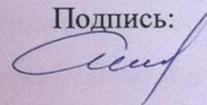


Министерство образования и науки РФ
Автономная некоммерческая организация высшего образования
Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка»
Факультет экономики и управления
Кафедра банковского дела
Программа высшего образования
Направление «Экономика»
Профиль «Финансы и кредит»

ДОПУСКАЕТСЯ К ЗАЩИТЕ

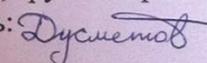
Заведующий кафедрой: к.э.н. Ситнов В.В.

Подпись:



ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА БАКАЛАВРА
«АНАЛИЗ РЫНКА АВТОКРЕДИТОВАНИЯ В РФ»

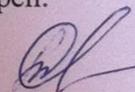
Выполнил: Дусметов Т.А., группа Эфк-42

Подпись: 

Научный руководитель: ст. преп.

Старикова Т.Е.

Подпись:



Самара

2017 год

Оглавление

Введение.....	3
1. Экономическая сущность автокредитования в коммерческих банках.....	6
1.1. Функции, роль и классификация потребительского кредитования.....	6
1.2. Сущность, этапы и риски автокредитования	11
1.3. Виды автокредитов	18
2. Современное состояния рынка легковых автомобилей и автокредитования в РФ.....	24
2.1. Анализ состояния рынка легковых автомобилей	24
2.2. Анализ текущего состояния рынка автокредитования в России	32
3. Конкурентный анализ программ банков Самарской области и перспективы развития авторынка РФ	37
3.1. Конкурентный анализ программ автокредитования банков Самарской области.....	37
3.2. Прогноз развития российского автомобильного рынка и автокредитования	54
Заключение	60
Список используемой литературы	62
Приложение	66

Введение

Актуальность выпускной квалификационной работы заключается в том, что автокредитование является наиболее популярным видом банковского кредитования. Приобрести автомобиль хочется многим, однако не многие могут позволить себе приобретение транспортного средства за наличные деньги. С помощью автокредитования – клиент приобретает автомобиль за деньги банка, а после выплачивает банку эти деньги с процентами. Как правило, автокредит можно оформить прямо в автосалоне, где присутствуют сотрудники банка, оказывающего услуги автокредитования либо в любом отделении банка.

Объектом исследования выступает рынок автокредитования Российской Федерации, а предметом – организация автокредитования физических лиц.

Целью данной выпускной квалификационной работы является анализ рынка автокредитования в Российской Федерации.

Чтобы достичь поставленной цели в работе, были определены следующие задачи:

- 1) определить сущность автокредитования;
- 2) изучить функции, роль и классификацию потребительского кредитования;
- 3) исследовать этапы и риски автокредитования;
- 4) рассмотреть основные виды автокредитов;
- 5) проанализировать состояния рынка легковых автомобилей;
- 6) провести анализ текущего состояние рынка автокредитования в России;
- 7) спрогнозировать развитие российского автомобильного рынка и автокредитования;
- 8) провести конкурентный анализ программ автокредитования банков Самарской области.

При написании данной работы были использованы научная и учебно-методическая литература, статьи в периодических изданиях и информационных порталах.

Основными источниками, раскрывающими теоретические основы автокредитования в РФ, послужили Федеральные законы и кодексы РФ, а также работы И.В. Стихияса, Т.Г. Тумановой, А.С. Теряевой, А.П. Бондарь, У. Р. Байрам, Т.С. Рак, А.С. Кудрявцева, Л.В. Полунина, М.А. Бибарова-Государева, Д. Шевчука, информационные порталы Банки.ру, Закон-авто.ру, Автостат, Финмаркет, НБКИ.

С помощью экономико-статистических и графического методов осуществлен обзор состояния российского рынка автокредитования, исследованы особенности отечественного рынка автокредитования и выявлены проблемы, возникающие в данном сегменте у российских коммерческих банков и заемщиков, а также тенденции и наиболее перспективные направления развития банковского автокредитования.

Данная выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав заключения, списка используемой литературы и приложения.

Введение раскрывает актуальность, определяет степень научной разработки темы, объект, предмет, цель, задачи и методы исследования.

Первая, раскрывает теоретическую сторону исследования, подробно рассмотрено понятие автокредита, условия его предоставления, основные участники рынка автокредитования. Также подробно изучены существующие виды автокредитов и их различия.

Вторая глава содержит методологическую сторону исследования. В ней анализируется состояние рынка легковых автомобилей и рынка автокредитования в России, описана тенденция развития рынка автокредитования за период 2009-2017 годов.

Третья глава содержит прогнозы автомобильного рынка и рынка автокредитования, а также проводится конкурентный анализ программ

автокредитования в коммерческих банках Самарской области, выявляются особенности предоставления автокредитов и их условия.

В заключении подводятся итоги исследования, формируются окончательные выводы по рассматриваемой теме.

1. Экономическая сущность автокредитования в коммерческих банках.

1.1. Функции, роль и классификация потребительского кредитования.

При рассмотрении функций кредита важно отметить, что функция кредита относится к кредитным отношениям в целом, а не отдельно к кредитору или заёмщику. Также не существует особых функций коммерческого или банковского кредита, равно как и нет и особых функций тех или иных разновидностей кредита, к примеру отдельно функций краткосрочного, среднесрочного или долгосрочного кредитования, т. е. функция кредита характеризует специфическое взаимодействие всех форм кредита.

Для определения функций кредита начнем с того, что кредитные сделки возникают на стадии перераспределения стоимости. В процессе обмена временно высвободившаяся стоимость передается заёмщику, затем возвращается кредитору.

Таким образом, выделяется несколько функций кредита: перераспределительная, контрольная, регулятивная и эмиссионная.

Перераспределительной функции кредита свойственно перераспределение стоимости. Посредством перераспределительной функции кредита могут перераспределяться не только валовой продукт и национальный доход, но и все материальные блага, все национальное богатство общества. Также перераспределительная функция кредита охватывает не вообще перераспределение стоимости, а перераспределение временно высвободившейся стоимости.

Контрольная функция кредита обозначает, что кредит выполняет как функции контроля за целевым, так и за выгодным использованием средств. С одной стороны, владельцы свободного капитала, недостаточно эффективно использующие его в качестве кредита, рано или поздно могут понести крупные потери из-за обесценения капитала. С другой стороны, должники, которые неэффективно используют полученный кредит, обычно не в

состоянии платить проценты по нему и своевременно возвращать ссуды, что ведет к их банкротству и разорению.

Регулятивная функция кредита заключается в том, что центральный банк регулирует объем кредитных денег, обращающиеся в определенный момент времени, а также определяет ставку рефинансирования, т. е. минимальный уровень процентной ставки по кредитам, выдаваемый банками. На этом перечень регулирующих функций центрального банка не заканчивается.

Эмиссионная функция кредита проявляется в том, что в процесс кредитования образуются средства платежа, т. е. практически в оборот предоставляются наличные финансовые средства, а также денежные средства в безналичной форме.

Таким образом, функция кредита – это не застывшая, а изменяющаяся категория; во-вторых, функция выражает специфическое взаимодействие кредита как целостного процесса.

Что касается роли кредита, то в экономическом развитии страны кредит играет существенную роль, которая характеризуется теми результатами, которые появляются при его функционировании для всех участников общества: частных лиц, хозяйствующих субъектов, государства. Она проявляется при осуществлении всех форм кредита (коммерческого, банковского, потребительского, международного, государственного) следующими методами:

- 1) перераспределением материальных ресурсов в интересах развития производства и реализации продукции при предоставлении и мобилизации средств физических и юридических лиц;

- 2) взаимодействием на непрерывность процессов производства и реализации продукции. Ссуды удовлетворяют временно возникающие несовпадения текущих денежных поступлений и расходов предприятий. В результате преодолеваются повторяющиеся задержки воспроизводственного процесса и обеспечиваются бесперебойность и его ускорение. Особенно

важна эта роль кредита при сезонном производстве и реализации определенных видов продукции;

3) участием в расширении производства, когда кредитные ресурсы используются в качестве источника увеличения основных средств, капитальных затрат;

4) ускорением получения потребителем товаров, услуг, жилья, за счёт заёмных средств;

5) регулированием наличного и безналичного денежного оборота.

Роль кредита может иметь как количественное, так и качественное выражение. Зачастую для того чтобы охарактеризовать значимость кредита, общество использует абсолютные и относительные показатели его применения в экономике. В качестве показателей роли кредита довольно часто используется его удельный вес как источника формирования оборотного и основного капитала, оборачиваемость ссуд, отношение размера кредита к ВВП и др.

Однако положительное влияние на экономику государства может иметь только оптимальный уровень кредитных вложений. При избыточном кредитовании вполне возможно образование нереальных ресурсов, а при недостаточном кредитовании возникает и недостаток ресурсов.

В общепринятом понимании вид классификации – это подразделение, объединяющее ряд предметов или явлений по общим признакам. В нашем случае видовая характеристика применяется к внутренней структуре объекта исследования – кредита. Поскольку кредит имеет значительное количество структурных проявлений, может применяться достаточно большое количество критериев его классификации и выделения видов, конкретизирующих их внутреннее содержание.

Классификация кредитов по отраслевой направленности имеет практическое значение. Оно проявляется в том, что в каждой отрасли есть существенная специфика кругооборота капитала, которая обуславливает адекватную организацию самого кредитного процесса.

Необходимо учесть, что в настоящее время не определена однозначно признанная классификация кредитов, выдаваемых физическим лицам. Разные авторы выделяют разное количество видов и набор признаков классификации.

Практически во всех источниках классификацию кредита осуществляют по нескольким основополагающим признакам, к важнейшим из которых относятся категории кредитора и заёмщика, а также форма, в которой предоставляется конкретная ссуда.

Потребительский кредит – целевая форма кредитования физических лиц. В роли кредитора выступают юридические лица, осуществляющие реализацию товаров и услуг. В денежной форме предоставляются как банковская ссуда физическому лицу для приобретения недвижимости, оплаты лечения и т. д. Классификация потребительских кредитов представлена на рис. 1.

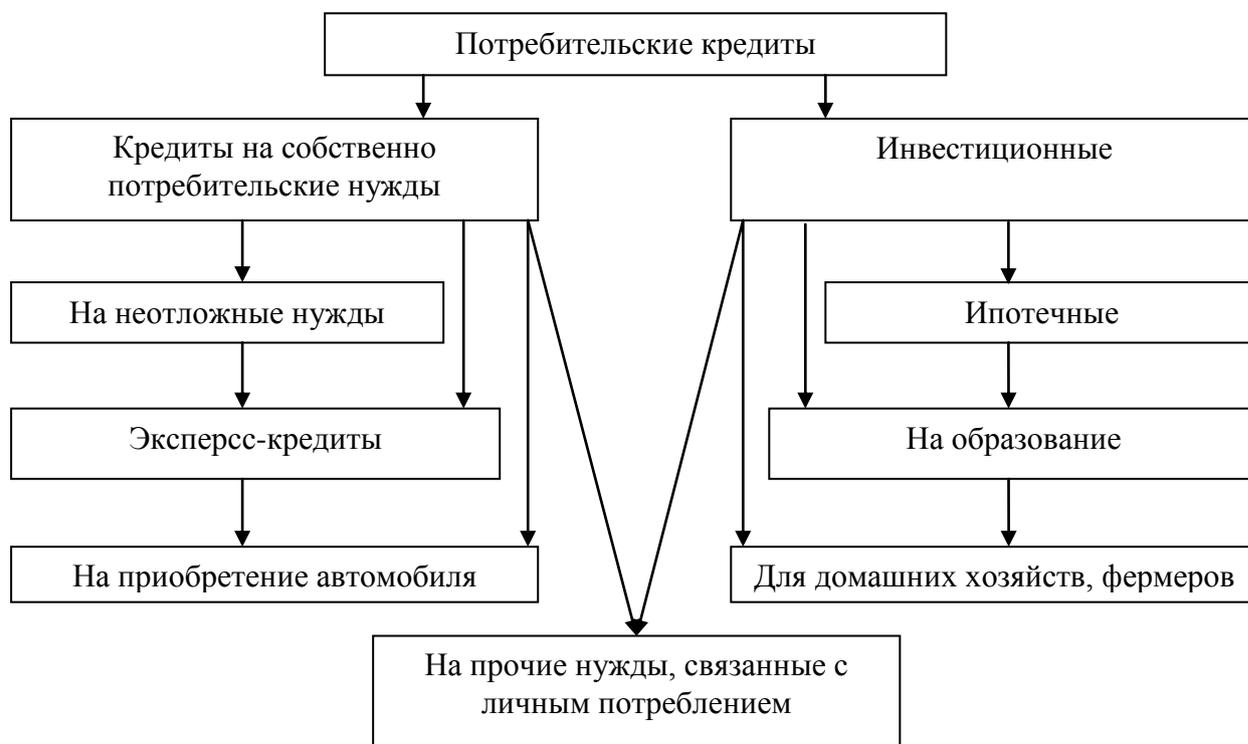


Рисунок 1 – Типы потребительских кредитов

По целям кредитования физических лиц кредиты можно разделить на следующие виды.

Кредит, выдаваемый на потребительские нужды – кредит который выдаётся физическому лицу на покупку необходимых товаров небольшой стоимости. Такой кредит характерен высокими процентными ставками и небольшими суммами, которые выдаются заёмщику. Разновидностью такой системы кредитования выступает товарный кредит, выдаваемый на покупку строго определенного товара в торговых точках представителями кредитных организаций.

Автокредит – кредит, который предоставляется строго на приобретение транспортного средства и выдаваемый в размере от 70 до 100% от его стоимости, а само транспортное средство выступает в качестве залога по кредиту. Автокредит условно можно считать целевым потребительским кредитом, потому что банк выдаёт целевую ссуду строго на покупку автомобиля и заёмщик не вправе тратить выданные денежные средства на что-то другое. Чаще всего банк самостоятельно перечисляет оговоренную в кредитном соглашении денежную сумму продавцу автомобиля, у которого заёмщик решил приобрести автомобиль.

Ипотечное кредитование – кредитный заём, который предназначается для покупки жилья (квартиры, дома) как на первичном, так и на вторичном рынке и обеспечивается залогом находящейся у заёмщика в собственности недвижимости.

Нецелевой кредит на потребительские нужды представляет собой денежные средства, которые банк выдает без указания конкретной цели расходования, т.е. заёмщик вправе тратить деньги на своё усмотрение на свои нужды так, как посчитает это нужным (кредитная карта, с помощью которой заёмщик может рассчитываться в торговых точках или снимать наличные средства)

Существует ещё достаточно много типов розничных кредитов, такие как кредит на образование, кредит на неотложные нужды, кредит на отдых и т. д.

По способу погашения кредиты, выдаваемые физическому лицу, можно разделить на следующие виды:

- кредиты, погашение которых носит единовременный характер (например, нецелевой экспресс-кредит)
- кредиты, погашение которых носит долговременный характер (автокредит, ипотека).

По наличию в условиях кредита залога как обязательного требования кредиты подразделяются на следующие виды:

- беззалоговые кредиты, для получения которых залог не нужен (например, кредит на неотложные нужды)
- кредиты, для получения которых залог выступает обязательным требованием (например, жильё, автомобиль)[21].

Далее в данной выпускной квалификационной работе мы подробно рассмотрим автокредит.

1.2. Сущность, этапы и риски автокредитования.

Автокредитование - процесс предоставления банком денежных средств заемщику для приобретения автомобиля на условиях платности, срочности и возвратности. Автомобиль может быть как новым, так и подержанным, отечественного производства (отечественных марок) или зарубежного производства (иностраных марок). На сегодняшний момент данный вид кредитования можно назвать одним из самых распространенных в области потребительского кредитования.

Такая положительная динамика объясняется, с одной стороны, растущим желанием потребителей пользоваться личным автомобилем без предварительного накопления денежных средств, а с другой стороны –

выгодой для банков. Ввиду того, что автокредиты обеспечены залогом в виде приобретаемого автомобиля, который обязательно должен быть застрахован (обычно в компании-партнере банка), риски для банка невысоки, и в случае невозврата он сможет вернуть деньги путем продажи транспортного средства на вторичном рынке. Хотя автокредит нельзя назвать полностью безрисковым, ведь если речь идет о новой машине, то цена ее продажи будет уже значительно ниже цены покупки, а значит, кредитное учреждение потеряет часть выданных денежных средств. Также важно корректно оформлять договор страхования, чтобы его срок действия совпадал с аналогичным для кредитного договора.

Если банк не уверен в платежеспособности заемщика, то он может предложить ему более дорогие условия по кредиту, тем самым сделав для себя ситуацию более выгодной. В настоящее время на рынке существует множество предложений автокредита, обеспечивающих высокую конкуренцию в данной отрасли и в то же время большой выбор для разных типов заемщиков.

Так, современный срок кредитования может составлять от 6 месяцев до 5 лет. Ставки по рублевым кредитам варьируются в диапазоне 7-22% годовых, при этом ставка на приобретение подержанного автомобиля может достигать 29% годовых. Такая разница обуславливается, в первую очередь, качеством и возрастом машины, так как в описанном выше случае невозврата банку будет сложно продать б/у транспорт по цене, близкой к сумме выданного кредита.

Также на размер ставки влияет первоначальный взнос, который может составлять от 10 до 50% от первоначальной стоимости автомобиля: чем больше сумма, оплаченная заемщиком, тем ниже начисляемая ставка процента. Однако помимо расходов на первоначальный взнос и ежемесячных платежей по кредиту заемщику приходится оплачивать комиссию банка за выдачу кредита, ежемесячную комиссию за ведение ссудного счета, а также страховое покрытие, если банком не предусмотрены особые условия

(например, при оплате больше 50% первоначальной стоимости банк освобождает от оплаты КАСКО)[28]. Таким образом, автокредит становится значительно дороже покупки автомобиля на собственные средства.

Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО) – это страхование риска нанесения водителем ущерба жизни, здоровью или имуществу третьих лиц при использовании транспортного средства.

Страховая компания не вправе отказать в оформлении полиса ОСАГО, если предоставлены все необходимые документы.

При наличии у виновника аварии полиса ОСАГО ущерб, который он причинил, возмещает страховая компания (в пределах страховой суммы).

Услуга по заключению договоров ОСАГО должна предоставляться в любом обособленном подразделении страховщика (филиале).

Если сумма ущерба превышает размер страховой выплаты по ОСАГО, виновник ДТП выплачивает оставшуюся часть самостоятельно либо с помощью полиса ДоСАГО (дополнительное страхование гражданской ответственности).

КАСКО – это имущественное страхование транспортного средства, при котором страховая компания обязуется по договору за условленную плату (страховую премию) возместить убытки в пределах страховой суммы при наступлении определенного страхового случая.

КАСКО действует даже в том случае, когда автовладелец виновен в ДТП.

КАСКО – добровольный вид страхования: никто не может его навязывать, но наличие автокаско может быть одним из условий получения автокредита

Если владелец хочет полностью защитить свой автомобиль, то он использует КАСКО – добровольное страхование автотранспортного средства от ущерба, хищения или угона, которое приобретается по желанию

владельца. Полис КАСКО гарантирует владельцу получение компенсации ущерба независимо от того, кто явился виновником ДТП.

В России действует упрощенная процедура оформления ДТП без участия уполномоченных сотрудников полиции.

Данная система является аналогом действующих в Европе правил оформления ДТП, поэтому в России получила неофициальное название – Европротокол.

Воспользоваться Европротоколом можно, если одновременно выполняются следующие условия:

- 1) отсутствуют пострадавшие;
- 2) ДТП произошло в результате столкновения двух транспортных средств, и вред причинен только им;
- 3) гражданская ответственность обоих водителей застрахована (у каждого из них есть полис ОСАГО, в котором он указан в качестве лица, допущенного к управлению транспортным средством, либо полис ОСАГО без ограничения лиц, допущенных к управлению);
- 4) нет разногласий между участниками ДТП об обстоятельствах аварии и перечне повреждений транспортных средств, в том числе в отношении возможных скрытых повреждений.

При этом следует сфотографировать повреждения, полученные транспортными средствами в результате ДТП, и заполнить пункты «Извещения о ДТП», которое выдаётся вместе с полисом ОСАГО в страховой компании. Каждый участник обязан передать свою часть бланка «Извещения о ДТП» в свою страховую компанию в течении 5 (пяти) рабочих дней.

Если хотя бы одно из условий не выполняется, рекомендуется:

- вызвать уполномоченных сотрудников ГИБДД (если есть пострадавшие, вызвать скорую помощь);
- позвонить в свою страховую компанию, сообщить о ДТП и следовать инструкциям.

Если вред причинен только двум транспортным средствам, водители имеют действующие полисы ОСАГО, то заявление о страховой выплате необходимо подавать своему страховщику.

Срок рассмотрения заявления о выплате компенсации составляет 20 (двадцать) календарных дней (за исключением нерабочих праздничных дней).

Говоря об основных агентах, действующих на рынке автокредитования, можно разделить их на две части: кредитные организации и вспомогательные финансовые институты, такие как страховые компании, коллекторские агентства, кредитные посредники и бюро кредитных историй. В России кредитные организации, занимающиеся автокредитованием в той или иной степени, представляют собой три группы банков: универсальные банки, специализированные или розничные и кэптивные банки автопроизводителей. К числу первых относятся те коммерческие банки, которые выполняют основные широкоизвестные банковские операции, в том числе кредитные депозитные, расчетные, фондовые, доверительные, а также которые обслуживают клиентов из разных отраслей, не отдавая приоритет какому-либо отдельному направлению[20]. К таким банкам можно отнести Сетелем Банк, ВТБ24, Альфа-Банк. В специализированных банках, как правило, осуществляются только один или несколько видов банковских операций, и они создаются для поддержания той или иной отрасли экономики, например судостроение, сельское хозяйство, мебельная промышленность. Таким банком на сегодняшний день является Сетелем Банк, созданный Сбербанком России и БНП Париба для кредитования частных и юридических лиц[35].

Кэптивные банки, в силу своих особенностей функционирования, могут предлагать условия по автокредитам, сильно отличающиеся от средних по рынку. Прежде стоит разобраться, какие черты характерны для данного типа банков. Во-первых, они принадлежат узкому кругу собственников – физических или юридических лиц. Также для них присуще льготное

обслуживание закрытого круга клиентов, привлечение средств под проекты определенной финансово-промышленной группы и наконец, льготное кредитование собственников кредитной организации и связанных с ними компаний. К минусам такого банка можно отнести высокий риск, который они несут вследствие тесной связи с узким кругом компаний, работающих обычно в одной сфере. Любой отраслевой кризис может привести к проблемам ликвидности как у компаний-партнеров, так и у самого банка. Однако кэптивные банки обладают и рядом преимуществ, особенно на рынке автокредитования.

Самым важным является то, что кэптивные банки, напрямую сотрудничая с дилерами той или иной марки автомобиля, могут договариваться о привлекательных программах кредитования и в то же время предлагать потребителям индивидуальные условия займа практически для каждой модели и комплектации авто. То есть, в отличие от универсального банка, разрабатывающего единый продукт для всего автомобильного рынка в целом, кэптивный банк сопоставляет каждую модель с соответствующей целевой группой покупателей, что зачастую приводит к очень выгодным предложениям[20].

В то же время кэптивные банки представляют пользу не только частным клиентам, но и своим партнерам-дилерским центрам, кредитую их и способствуя развитию бизнеса, росту их количества, и как следствие, конкуренции, которая также приводит к конкуренции среди автокредитных программ и улучшению условий для покупателей.

Еще одной положительной чертой является то, что кэптивным банкам относительно легко привлекать средства, нежели универсальным или розничным банкам, ввиду того, что их владельцами являются крупные автоконцерны[20].

Примерами таких банков являются Тойота-Банк (Toyota), Мерседес-Бенц Банк Рус (Mercedes-Benz), БМВ-Банк (BMW), банк «ПСА финанс Рус»

(PeugeotCitroen), Банк оф Токио-Мицубиси ЮЭфДжей (Mitsubishi) и Фольксваген Банк Рус (Volkswagen)[20].

Однако насчет успешности кэптивных банков в России существуют сомнения, выражающиеся в том, что такие банки предлагают кредиты на не самые популярные автомобили в стране. С другой стороны, универсальные банки тоже развиваются и все больше обзаводятся связями с автопроизводителями, образуя совместные программы. Так, ВТБ 24 и еще ряд крупных банков реализовали специальные программы с KIA, Hyundai, Lada, Jaguar&LandRover, Mitsubishi, Mazda[29]. При непосредственном оформлении кредита через автосалон для универсальных и специализированных банков распространено две схемы взаимодействия. Первая заключается в том, что банковские представители находятся в автосалоне и при заинтересованности покупателя в той или иной модели активно предлагают им автокредит от своего банка. Обычно такая схема применяется в тех автосалонах, где объем продаж достаточно велик, чтобы банк смог окупить дополнительное рабочее место. Другая форма взаимодействия более распространена, при которой клиента для банка привлекает кредитный менеджер автосалона. Отличие в том, что обычно салон сотрудничает не с одним, а с несколькими банками, и кредитный менеджер выбирает, чей автокредит предлагать, на свое усмотрение[10].

Кэптивные банки, чья основная цель – не получение прибыли, а увеличение продаж бренда, в последнее время набирают вес. В отличие от независимых банков, у которых автобизнес является одним из направлений работы, у кэптивного банка это единственная причина существования. И если в обычном банке клиент и прибыль уходят к конкурентам, то в кэптивном банке они остаются в семье автопроизводителя.

Таким образом, сложно однозначно судить о бесспорном преимуществе того или иного вида банков на рынке автокредитования. Зато в ходе конкуренции между ними появляются новые и совершенствуются классические виды автокредитов, которые будут рассмотрены далее.

1.3. Виды автокредитов

В настоящее время выделяют несколько видов автомобильного кредита в зависимости от потребностей и финансовых возможностей потенциальных заемщиков. Наиболее востребованными из них можно назвать следующие:

- классический автокредит,
- экспресс-автокредитование;
- факторинг;
- кредит без первоначального взноса;
- buy-back;
- trade-in (табл. 1).

Классический автокредит - наиболее распространенная схема автокредитования. Его механизм схож с потребительским кредитом. Клиент выбирает, какой купить автомобиль в кредит, определяет сумму, которую необходимо взять в банке, предоставляет документы и далее ждет решение банка. Затем, когда автокредит одобрен, клиент платит в автосалоне первоначальный взнос (обычно не более 30%), банк перечисляет оставшуюся сумму. Клиент не ограничен определенным автосалоном и определенной моделью.

Экспресс-кредит отличается от классического лишь временем принятия решения о выдаче и минимальным необходимым пакетом документов. При этом ставка по такому кредиту обычно всегда выше, т.к. за сокращенное время банку сложнее оценить кредитоспособность заемщика, и кредитный риск увеличивается. Кроме того, в последнее время некоторые банки применяют индивидуальный подход к экспресс-кредитованию клиентов (к примеру, визуальная оценка личного имущества потенциального заемщика в случае возникновения каких-либо спорных ситуаций при принятии решения о выдаче кредита).

Факторинг выгоден, если у банка нет ежемесячной комиссии на

обслуживание счета, и клиент планировал купить именно новую иномарку.

Автокредит без первоначального взноса подойдет тем, кто не умеет откладывать деньги или кому срочно нужна машина. Пакет документов, для данного вида кредитования, нужен минимальный. Как и в экспресс-кредитовании, за снисходительность банка придется переплатить. Отличительные черты автокредитования без первоначального взноса – высокая процентная ставка, дорогая страховка и ограниченный выбор автомобилей – только иномарки.

Схема trade-in позволяет продать салону свой автомобиль (иномарку возрастом не старше 5 лет) и зачесть его стоимость в качестве первоначального взноса за новую машину, оформив оставшуюся часть суммы в кредит. Главный минус этого способа – недостаточно высокая цена, по мнению клиента, по которой автосалон приобретает у него автомобиль [16].

Buy-back (обратный выкуп) - этот вид кредита стал предлагаться на российском рынке в рамках подготовки совместных специальных программ автодилеров, банков и автопроизводителей. Суть обратного выкупа заключается в том, что стоимость автомобиля условно делится на три равные части: первоначальный взнос, тело кредита и остаточную стоимость, которая «замораживается». Когда срок кредита подходит к концу, третью часть можно погасить в общем порядке, либо вернуть автосалону машину в зачет нее, либо продать автомобиль собственными силами, и с вырученных денег также отдать ее банку. Если автосалон покупает автомобиль дороже, чем остаточная стоимость по кредиту, то за счет разницы клиент может оплатить первоначальный взнос на новый транспорт. Срок такого кредита меньше, чем у классического автокредита, но при этом он выгоден для банков и автосалонов: система обратного выкупа «привязывает» клиента к определенному автосалону, т.к. с большой вероятностью он не будет искать новое место для продажи своего авто и обратится туда же, более того, возможно, и покупка новой машины будет осуществлена там же. Что

касается банков, то таким привлекательным предложением они обеспечивают себе лояльную базу клиентов, которые скорее всего будут обращаться за таким кредитом снова и снова, если он их устраивает.

Таблица 1 - Наиболее распространенные виды автокредитования на российском рынке

Схема автокредитования	Условия	Первоначальный взнос и срок кредитования	Особенности
Классический автокредит	Внесение первоначального взноса, предоставление пакета документов, подтверждающих платежеспособность заемщика и дающих ему право владения и управления транспортным средством. Заемщик уплачивает проценты за кредит и несет расходы по страхованию.	Банк может взимать комиссию за выдачу и обслуживание кредита. Обязателен первоначальный взнос — как минимум 10% от стоимости авто. Он зависит от процентной ставки и срока кредитования, который может варьироваться от 3 мес. до 7 лет.	Небольшая процентная ставка. Невысокий первоначальный взнос. Максимальный срок кредита. Рассмотрение заявки в течении 3–5 рабочих дней.
Экспресс-автокредитование	Упрощенная процедура оформления минимального пакета документов (необходимы только паспорт и водительское удостоверение). Минимальные сроки рассмотрения кредитной заявки (30–60 мин.).	Не менее 30% от стоимости автомобиля.	Клиенты хотят быстрее получить кредит и готовы платить за комфорт более высокий процент.
Факторинг	Необходимы паспорт, водительское удостоверение и трудовая книжка (заверенная копия)	Срок рассмотрения заявки - от 1 до 5 дней. Максимальный срок кредитования - 3 года. Первоначальный взнос - не менее 30% стоимости автомобиля	Автосалон переуступает банку-партнеру право требования по кредиту и оплачивает покрывающую проценты комиссию. Недостаток - ограничение выбора (приобретается только новая иномарка у официальных дилеров)
Кредит без первоначального взноса	Не требуется большой пакет документов (только паспорт, справка о доходах, водительские права).	Отсутствует первоначальный взнос. Срок оформления - максимум 5 дней. Более высокий процент по кредиту.	Автомобиль можно приобрести только импортный и только у дилера. Машина должна быть застрахована с высокой процентной ставкой.

Продолжение табл. 1

Схема автокредитования	Условия	Первоначальный взнос и срок кредитования	Особенности
Кредит без первоначального взноса	Не требуется большой пакет документов (только паспорт, справка о доходах, водительские права).	Отсутствует первоначальный взнос. Срок оформления - максимум 5 дней. Более высокий процент по кредиту.	Автомобиль можно приобрести только импортный и только у дилера. Машина должна быть застрахована с высокой процентной ставкой.
Buy-back (обратный выкуп)	Осуществляется погашение не всей суммы задолженности, а только ее части. Оставшуюся сумму задолженности (20-55%) заемщик погашает по истечении срока кредитного договора одним платежом, зачастую посредством обратной продажи автодилеру автомобиля.	Первоначальный взнос 15-50%. Срок кредитования - 3 года. Проценты начисляются с учетом отложенного платежа на всю сумму долга	Проценты на часть основного долга, погашаемую в конце срока кредитования последним платежом, начисляются в течение всего срока кредитования, поэтому заемщик существенно переплачивает по кредиту
Trade-in	Заемщик продает свое транспортное средство с пробегом автосалону, а его стоимость засчитывается в качестве первоначального взноса по кредиту на покупку нового автомобиля в этом же салоне. Trade-in может распространяться и на кредитные автомобили.	Заемщику не надо полностью погашать банковский кредит перед продажей автомобиля дилерскому центру. Ему будет выдана новая ссуда в сумме стоимости приобретаемого автомобиля и остатка задолженности по кредиту за вычетом стоимости старой машины. Посредством этой схемы можно рефинансировать автокредит.	Цена приобретения автомобиля определяется автосалоном самостоятельно, что не всегда устраивает клиента. Положительным моментом является экономия времени и усилий заемщика по реализации подержанного автомобиля.

Отдельно от основных видов автокредита, рассмотрим Льготный государственный автокредит, который представляет собой денежный кредит на покупку нового автомобиля при действующих льготных условиях. Для того, чтобы поддерживать спрос на приобретение автомобилей собранных в

России, Госдума разработала в 2009 году государственную программу кредита на автомобиль, которая действует по сегодняшний день. Благодаря данной программе, возросла потребительская активность на авторынке России. Однако не только для банков, но и для желающих приобрести автомобиль были выдвинуты следующие условия:

- 1) общая стоимость автомобиля не должна превышать 750000 рублей;
- 2) масса транспортного средства не более 3,5 тонн;
- 3) от момента выпуска автомобиля должно пройти не более 1 года;
- 4) сроки выплаты кредита составляют 3 года;
- 5) предоплата составит около 15% от стоимости автомобиля;
- 6) сборка авто должна производиться в России;

7) автомобиль не находился на регистрационном учете в соответствии с законодательством РФ (не распространяется на автомобили, бывшие в употреблении).

Программа гос. кредитования автомобилей (госавтокредита) в 2017 году заключается в выплате 2/3 части от общей суммы кредита государством. То есть, если ставка вашего кредита 15%, то выплачивать вы будете всего, лишь 8-9%. Именно этот факт спровоцировал небывалый спрос на приобретение автомобиля. В качестве залогового имущества выступает приобретаемый автомобиль.

В 2017 году, программа позволяет приобрести автомобиль не только российского производства, но и зарубежного. Льготные условия предоставляются оформления договора на покупку нового автомобиля, находящегося в утвержденных списках Министерства промышленности торговли РФ. Список автомобилей государственной программы льготного автокредитования в 2017 году составил 50 моделей.

Приобрести авто в кредит по госпрограмме может любой гражданин РФ в возрасте от 21 года до 65 лет. Покупатель (физическое лицо) обязан предоставить паспорт гражданина России с постоянной или временной регистрацией в том районе, где планируется покупка. Так же необходим

второй документ, удостоверяющий личность, это могут быть водительские права. Помимо этого, необходимо справку 2-НДФЛ за последние 3 месяца с работы, где стаж работы не менее 1 года. Копия трудовой книжки, заверенная работодателем, а так же копию трудового договора. В зависимости от банка, список будет несколько отличаться.

Так же есть общие условия, по которым кредит не может быть выдан, это:

- наличие плохой кредитной истории;
- для женщин возраст детей которых менее 6 месяцев.

Данная программа создала не самые лучшие условия для банков. Она выдвинула настолько жесткие требования, что им пришлось пройти некий отбор, который не все смогли преодолеть. Основные условия банков, которые помогли обойти конкурентов и выбиться в лидеры, это уставной капитал банка более 70 миллиардов рублей и 50% акций банка в управлении у правительства РФ. Но в дальнейшем данные правила были смягчены и список банков–участников расширился в разы. На сегодняшний день аккредитацию предоставляют порядка 90 банков[15].

2. Современное состояние рынка легковых автомобилей и автокредитования в России

2.1. Анализ состояния рынка легковых автомобилей.

С января по март 2017 года продажи новых легковых автомобилей в России составили 298,3 тыс. единиц, что чуть ниже (-0,4%) результата годичной давности. При этом рыночное падение коснулось многих сегментов, за исключением В, Е и SUV, что представлено на рис. 2.

Сегмент SUV стал крупнейшим по объему реализации, на долю кроссоверов и внедорожников в первом квартале пришлось 41,9% от общих продаж легковых автомобилей в стране, что соответствует 125,1 тыс. экземпляров (+6,3%). Лидером в данном сегменте является кроссовер Hyundai Creta (11345 шт.). За ним следуют Renault Duster (8601 шт.; -20,5%) и Toyota RAV4 (7126 шт.; -18,2%).

На второе место по объемам продаж опустился В-класс, автомобили которого за март 2017 года разошлись тиражом в 118,7 тыс. экземпляров (+3,6%), что эквивалентно доле в 39,8%. Среди моделей здесь лидируют KIA Rio (21101 шт.; +28,6%) и две модели LADA – Granta (17701 шт.; -6,3%) и Vesta (15225 шт.; +65,6%).

Третье место среди сегментов традиционно занимает С-класс, на долю которого пришлось 7,5%. В январе – марте реализация таких машин составила 22,4 тыс. единиц, показав падение на 28,8%. Лидер тут, как и прежде, лифтбек Skoda Octavia (4863 шт.; +2,1%).

За пределами тройки лидеров оказывается D-класс (15,2 тыс. шт.; -9,7%), доля которого составила 5,1%. Первенствует здесь Toyota Camry (6615 шт.; +17,1%). Доля каждого из оставшихся сегментов составляет менее 2%. Стоит отметить, что наименьший этот показатель имеет А-класс (0,2%), продажи которого в первом квартале упали сильнее всего (-54,1%). А вот больше других вырос сегмент Е (+44,8%)[22].

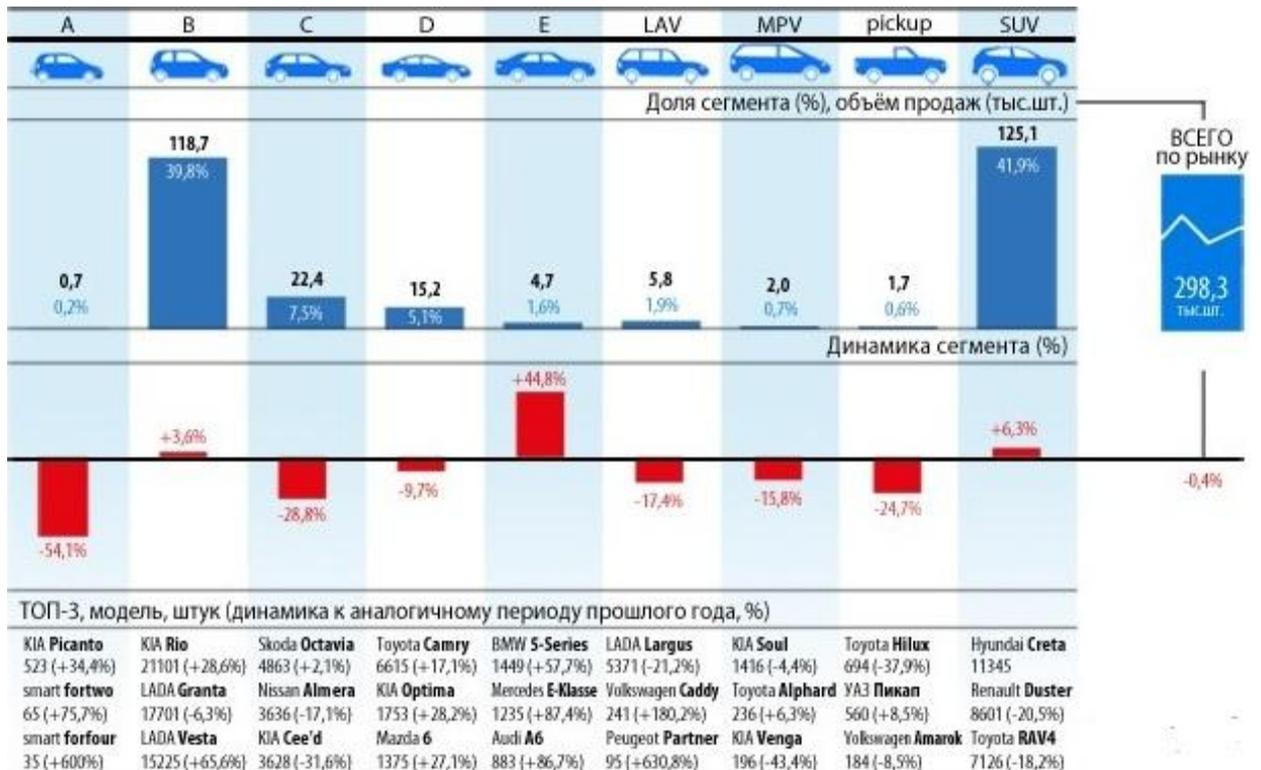


Рисунок 2 - Динамика продаж автомобилей по сегментам в первом квартале 2017 года

Выручка от продажи новых легковых автомобилей на российском рынке за 1 квартал 2017 года составила 400,9 млрд. рублей, что на 3,1% больше, чем за тот же период прошлого года (388,9 млрд. руб.) что представлено на табл. 1 .

По итогам января – марта 2017 года лидером по выручке остается японский бренд Toyota, который за счет реализации 19,8 тыс. легковых автомобилей (при средней цене свыше 2,2 млн. руб.) получил в итоге 44,6 млрд. рублей выручки. Однако этот результат на 12,5% хуже, чем за аналогичный период 2016 года.

На втором месте находится корейский бренд KIA: за 1 квартал нынешнего года компания заработала 39,5 млрд. рублей, улучшив показатель годичной давности на 22,5%. Третью строчку рейтинга удерживает немецкий бренд Mercedes-Benz (33,4 млрд. руб.; -15,2%).

Четвертую позицию сохраняет российская марка LADA (32,7 млрд. руб.; +15,1%), которая имеет самые большие продажи (58,7 тыс. шт.) и самую

низкую средневзвешенную цену автомобилей (556,8 тыс. руб.) среди представленных марок. Пятерку лидеров по выручке на российском рынке замыкает корейский производитель Hyundai (32,0 млрд. руб.; +17,7%). Показатели остальных марок составляют менее 30 млрд. рублей.

Таблица 1 - ТОП-10 марок по выручке на российском авторынке за 1 квартал 2017 года

№	марка	продажи, шт	цена, тыс. руб.	выручка, млрд. руб.	2017/2016, %	изменение
1	Toyota	19 848	2 248,8	44,6	-12,5	↓
2	KIA	37 310	1 060,0	39,5	+22,5	↑
3	Mercedes	7 900	4 224,4	33,4	-15,2	↓
4	LADA	58 737	556,8	32,7	+15,1	↑
5	Hyundai	29 932	1 069,4	32,0	+17,7	↑
6	Nissan	17 598	1 432,0	25,2	-2,5	↓
7	BMW	6 942	3 627,8	25,2	+1,3	↑
8	Volkswagen	18 320	1 257,4	23,0	+37,1	↑
9	Renault	26 107	823,4	21,5	+27,5	↑
10	Lexus	4 985	4 058,3	20,2	+7,6	↑

Необходимо отметить, что в ТОП-10 прирост выручки зафиксирован более чем у половины брендов. Лучше других этого удалось добиться немецкому Volkswagen, который увеличил выручку на 37,1%. Всего три бренда из числа первой «десятки» сократили выручку - Mercedes-Benz (-15,2%), Toyota (-12,5%) и Nissan (-2,5%)[18].

Российский авторынок впервые в этом году вышел в «плюс» - продажи в марте показали рост на 9,4%. При этом мартовский скачок рынка способствовал и квартальному росту на 1%.

Если рассматривать массовый сегмент, на долю которого в первом квартале пришлось 90% от общего объема, то он тоже находится в «плюсе». Продажи здесь достигли 277,9 тыс. единиц (+1,8%). Среди представленных в ТОП-25 марок по объемам реализации в этом сегменте 12 марок демонстрируют отрицательную динамику. Хуже всего показатели у

китайского бренда Geely, продажи которого упали на 72,5%. У Suzuki реализация сократилась на 43,2%, а у Fiat, Subaru, Chery и Honda падение превысило 20%, что представлено в табл. 2.

А вот другой китайский бренд - Changan, напротив, показывает наилучший рост (+73,4%). При этом в «плюсе» находятся еще 12 марок: от 50,2% у Datsun до 1,9% у Skoda. Также нельзя не отметить в этом плане отечественные УАЗ (+3,8%) и LADA (+8%).

Доля массового сегмента на рынке – 90%, динамика: +1,8%, объем продаж 277942 шт. Новичок: Ravon (1629 шт.)

Таблица 2 - Динамика авторынка России по брендам в 1 квартале 2017 года

марка	штук	2017/2016, %	марка	штук	2017/2016, %
Changan	319	+73,4%	Citroen	996	-0,9%
Datsun	6567	+50,2%	Ford	9380	-3,3%
Peugeot	1112	+29,6%	Lifan	3307	-9,2%
Mazda	5234	+15,2%	Toyota	19886	-10,6%
KIA	37310	+13,5%	Nissan	17598	-13,8%
Volkswagen	17895	+12,8%	Mitsubishi	4253	-15,6%
Renault	26108	+12,1%	Honda	360	-20,7%
Jeep	376	+8,7%	Chery	1044	-22,3%
LADA	61447	+8%	Subaru	1056	-23,3%
Chevrolet	6840	+4%	Fiat	492	-26,8%
УАЗ	9824	+3,8%	Suzuku	975	-43,2%
Hyundai	30304	+2,6%	Geely	510	-72,5%
Skoda	12686	+1,9%			

Продажи в премиум-сегменте в 1 квартале снизились на 8,3% до 30,8 тыс. автомобилей, в связи с чем его доля составила 10%. Несмотря на это, более половины марок (7 из 12) показывают рост. Лучше других здесь преуспел Jaguar, реализация которого увеличилась втрое. Продажи автомобилей smart выросли в 2,4 раза, а Volvo – на 34,3%. Также заслуживают внимания Infiniti и Cadillac (более 20% роста у каждого бренда), что представлено в табл. 3.

Среди тех премиум-марок, кто оказался в «минусе», сильнее всего продажи упали у Porsche (-34,3%). У Audi и Mercedes-Benz показатель падения составляет 26,3% и 16,1% соответственно. Кроме них, в отрицательной зоне присутствуют Land Rover (-12,1%) и BMW (-6,6%).

Доля премиального сегмента на рынке – 10%, динамика: -8,3%, объём продаж: 30814 шт. Новичок: Genesis (198 шт.) [23].

Таблица 3 - Динамика авторынка России по брендам в 1 квартале 2017 года

марка	штук	2017/2016, %	марка	штук	2017/2016, %
Jaguar	627	+201,4%	BMW	6942	-6,6%
smart	100	+138,1%	Land Rover	2120	-12,1%
Volvo	1152	+34,3%	Mercedes	8204	16,1%
Infiniti	1477	+26,8%	Audi	3615	26,3%
Cadillac	335	+20,5	Porsche	761	-34,3%
MINI	298	+3,8%			
Lexus	4985	+1%			

За счет мартовского скачка продаж (+9,4% до 137,9 тыс. шт.) российскому авторынку по итогам первого квартала удалось выйти в «плюс». Так, в январе – марте 2017 года продажи легковых автомобилей и LCV в России составили 322,5 тыс. единиц – на 1% больше, чем годом ранее, что указано в табл. 4.

Таблица 4 - Показатели продаж легковых и LCV автомобилей в 2016 и 2017гг.

месяц	2017, шт.	2016, шт.	2017/2016, %
в марте	137894	125994	+9,4%
в январе-марте	322464	319220	+1%

ТОП-10 производителей традиционно возглавляет группа AVTOVAZ-Renault-Nissan, реализовавшая в первом квартале 113,2 тыс. машин (+6,7%), что соответствует доле рынка в 35,1% от общего числа реализованных в стране автомобилей. На втором месте находится Hyundai-KIA с 67,8 тыс.

проданных экземпляров (+8,7%) и рыночной долей в 21%. Третью строчку занимает Volkswagen Group с объемом 35,5 тыс. автомобилей (+3%) и долей 11%. Таким образом, эти группы вместе занимают две трети российского авторынка.

Из десяти представленных групп автопроизводителей рыночный рост отмечен у шести. Лучше всего это удалось сделать отечественному ГАЗу, у которого в первом квартале 2017 года продажи выросли на 9%. В «минусе» находятся четыре группы, а наибольшее снижение продаж наблюдается у Mercedes-Benz (-11,7%), что указано в табл. 5.

Таблица 5 - Топ-10 производителей авторынка в России в 1 квартале 2017 года

группа	продажи, шт.	2017/2016, %	доля, %
AVTOVAZ-RENAULT-NISSAN	113197	+6,7%	35,1%
HYUNDAI-KIA	67812	+8,7%	21%
VOLKSWAGEN Group	35506	+3%	11%
TOYOTA Group	24871	-8,5%	7,7%
ГАЗ (LCV)	10723	+9%	3,3%
УАЗ	9824	+3,8%	3%
MERCEDES-BENZ	9682	-11,7%	3%
FORD	9380	-3,3%	2,9%
BMW Group	7240	-6,2%	2,2%
GM Group	7175	+4,7%	2,2%

Лидером среди моделей стала KIA Rio, продажи которой за отчетный период составили 21,1 тыс. единиц (+28,6%). Вторую строчку в модельном рейтинге занимает LADA Granta с показателем 17,7 тыс. экземпляров, продажи которой упали на 6,3%. В тройку лидеров вошла и LADA Vesta: в первом квартале отечественный седан был реализован в количестве 15,2 тыс. штук (+65,6%) что указано в табл. 6.

Таблица 6 - Топ-20 моделей авторыннка в России в 1 квартале 2017 года

модель	продажи, шт.	2017/2016, %
KIA Rio	21101	+28,6%
LADA Granta	17701	-6,3%
LADA Vesta	15225	+65,6%
Hyundai Solaris	12666	-40,9%
Hyundai Creta	11345	-
Volkswagen Polo	10100	+0,5%
Renault Duster	8601	-20,5%
Toyota RAV4	7126	-18,2%
LADA XRAY	6718	+173,6%
Toyota Camry	6615	+17,1%
Chevrolet Niva	6605	+2,3%
Skoda Rapid	6229	+12,1%
LADA 4x4	6072	-18,6%
Renault Kaptur	6006	-
Renault Logan	5826	-4,4%
Renault Sandero	5669	-4,3%
Nissan X-Trail	5606	+30,2%
LADA Largus	5371	-21,2%
KIA Sportage	5145	+32%
Nissan Qashqai	5058	+4,8%

А вот на четвертое место опустился Hyundai Solaris (12,7 тыс. шт.), который показывает сильнейшее рыночное падение (-40,9%). Замыкает первую пятерку еще один представитель Hyundai – новый кроссовер Creta (11,3 тыс. шт.). Также в первом квартале наибольший рост продаж среди 20 моделей-лидеров демонстрирует высокий хэтчбек LADA XRAY (+173,6% до 6,7 тыс. шт.), см. табл. 6 [24].

В 2016 году объем рынка автострахования ОСАГО составил 234,4 млрд. руб. (+7,2% к показателю 2015 года). Всего было заключено 38,1 млн. договоров (-3,6% по сравнению с АППГ). При этом сумма выплат составила 172,6 млрд. руб. (+39,7%). Размер средней страховой премии – 6,1 тыс. руб. (+11,7%), размер средней страховой выплаты – 62,2 тыс. руб. (+34,1%).

Объем рынка автострахования КАСКО в 2016 году составил 170,7 млрд. руб. (-8,8% к показателю 2015 года). Всего было заключено 3,6 млн. договоров КАСКО (-5,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого

года). При этом сумма выплат составила 97,5 млрд. руб. (-32,3%). Размер средней страховой премии – 47,2 тыс. руб. (-3,9%), размер средней страховой выплаты – 74,8 тыс. руб. (+21%), что указано в табл. 7.

Таблица 7 - Основные показатели рынка автострахования в России в 2016 году

Показатель	ОСАГО	2016/2015, %	КАСКО	2016/2015, %
заключено договоров, млн. шт.	38,1	-3,6%	3,6	-5,1%
сумма премий, млрд. руб.	234,4	+7,2%	170,7	-8,8%
сумма выплат, млрд. руб.	172,6	+39,7%	97,5	-32,3%
средняя страховая премия, тыс. руб.	6,1	+11,7%	47,2	-3,9%
средняя страховая выплата, тыс. руб.	62,2	+34,1%	74,8	+21%

Возглавляет Топ-10 компаний-лидеров по объемам премий ОСАГО Росгосстрах (премия 55,1 млрд. руб.; доля рынка 23,5%). На втором месте – РЕСО-Гарантия (35,4 млрд. руб.; 15,1%), на третьем – Ингосстрах (28,2 млрд. руб.; 12,0%). В пятерку лидеров также вошли ВСК (20,4 млрд. руб.; 8,7%) и АльфаСтрахование (13,4 млрд. руб.; 5,7%) что указано в табл. 8.

Таблица 8 - Топ-10 страховых компаний ОСАГО и КАСКО на рынке автострахования в РФ в 2016 году

ОСАГО			КАСКО		
компания	премия, млрд. руб.	доля, %	компания	премия, млрд. руб.	доля, %
Росгосстрах (ПАО)	55,1	23,5	Ингосстрах	28,9	17
РЕСО-Гарантия	35,4	15,1	РЕСО-Гарантия	28	16,4
Ингосстрах	28,2	12	Росгосстрах (ПАО)	23	13,5
ВСК	20,4	8,7	ВСК	13,7	8
АльфаСтрахование	13,4	5,7	Согласие	13,6	9

СОГАЗ	10,6	4,5	АльфаСтрахование	13,6	7,9
Согласие	8,3	3,5	Ренессанс Страхование	8,4	4,9
МАКС	6,1	2,6	СОГАЗ	7,4	4,3
Ренессанс Страхование	5,3	2,2	ЭРГО	4,1	2,4
Югория	5,1	2,2	Энергогарант	2,9	1,7

Топ-10 компаний-лидеров по объемам премий КАСКО возглавляет Ингосстрах (премия 28,9 млрд. руб.; доля рынка 17,0%). На втором месте – РЕСО-Гарантия (28,0 млрд. руб.; 16,4%), на третьем - Росгосстрах (23,0 млрд. руб.; 13,5%), на четвертом – ВСК (13,7 млрд. руб.; 8,0%), на пятом – Согласие (13,6 млрд. руб.; 8%), см. табл. 8 [19].

2.2. Анализ текущего состояния рынка автокредитования в России.

По итогам 1 кв. 2017 года количество купленных в кредит автомобилей составило 126,3 тыс. единиц, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 23,6% (в 1 кв. 2016 года – 102,2 тыс. единиц). В то же время, в сравнении с предыдущим кварталом количество кредитных автомобилей, наоборот, сократилось на 30,9% (в 4 кв. 2016 года – 165,3 тыс. единиц), что представлено на рис. 3.

В свою очередь, объемы автокредитования в 1 кв. 2017 г. выросли на 37,3% (23,6 млрд. руб.) и составили 87 млрд. руб. (в 1 кв. 2016 года – 64,4 млрд. руб.). Однако, по сравнению с предыдущим кварталом, в 1 кв. 2017 г. сумма выданных автокредитов оказалась на 19,7% меньше (в 4 кв. 2016 года – 108,4 млрд. руб.).

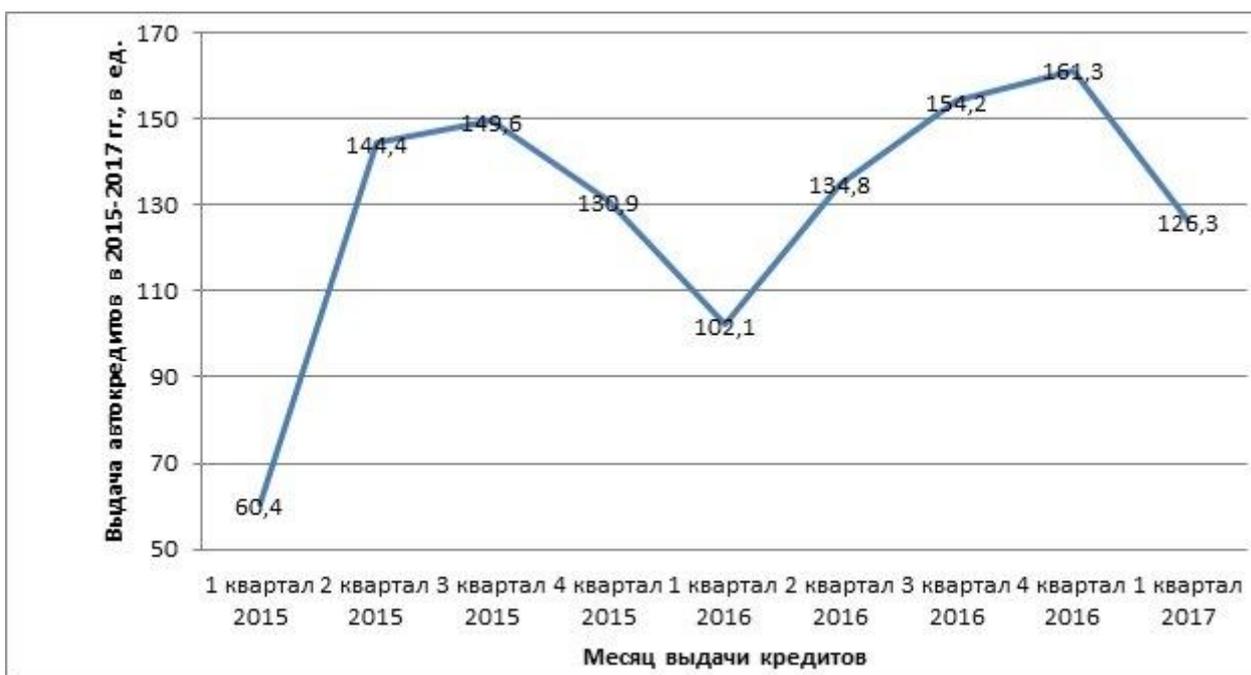


Рисунок 3 - Динамика выдачи автокредитов в 2015-2017 гг., в тыс. ед.

Сопоставление данных о рынке автомобилей и количества выданных автокредитов указывает на существенное увеличение доли кредитных автомобилей в общем объеме автомобильного рынка (Таблица 10). Так, в 1 квартале 2017 года доля автомобилей, купленных в кредит, составила 45,1% от общих продаж, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 7 процентных пунктов (в 1 квартале 2016 года – 38,1%), что представлено в табл. 10.

Таблица 10 - Динамика рынка новых автомобилей, выдачи автокредитов и доли автомобилей, купленных в кредит в 1 кв. 2014-2017гг.

Период	Выдачи автокредитов, тыс. ед.	Объем рынка автомобилей, тыс. ед.	Доля кредитных автомобилей в объеме рынка
1 кв. 2014 г.	194,1	555,5	34,94%
1 кв. 2015 г.	60,4	275,2	21,95%
1 кв. 2016 г.	102,1	268,2	38,07%
1 кв. 2017 г.	126,3	280,3	45,06%

Темпы выдачи автокредитов и их доля в структуре авторынka неуклонно растут, при этом качество автокредитов стабилизировалась и ситуация с просрочкой в этом сегменте розничного кредитования существенно лучше, чем в случае с необеспеченными кредитами, что представлено в табл. 11.

Таблица 11 - ТОП-10 регионов с наибольшими объемами рынка в 1 квартале 2017 года

Регионы	Объем рынка в 1 кв. 2017 года, ед.	Автокредиты		Доля автокредитов в объеме рынка в 1 кв. 2017 года
		1 квартал 2017 года, ед.	Изменение к 1 кварталу 2016 г., в %	
Москва	43 756	11 973	12,0%	27,4%
Московская область	24 002	8 513	19,0%	35,5%
Санкт-Петербург	19 925	9 119	19,5%	45,8%
Республика Татарстан	13 728	7 459	14,3%	54,3%
Краснодарский край	10 480	4 308	27,5%	41,1%
Республика Башкортостан	9 800	5 466	26,7%	55,8%
Самарская область	9 001	4 358	13,6%	48,4%
Ростовская область	7 739	3 519	23,2%	45,5%
Свердловская область	7 701	3 856	40,1%	50,1%
Нижегородская область	7 158	3 982	14,3%	55,6%

Что касается роста доли кредитных автомобилей в структуре рынка, то он во многом обусловлен реализацией госпрограммы льготного автокредитования, действие которой было продлено 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, что представлено в табл. 12 [25].

Таблица 12 - Топ-10 регионов с наибольшей долей автокредитов в структуре рынка в 1 квартале 2017 года

Регионы	Доля автокредитов в объеме рынка в 1 кв. 2017 года, в %	Автокредиты		Объем рынка в 1 кв. 2017 года
		1 кв. 2017 года	Изменение к 1 кв. 2016 г., в %	
Чукотский АО	100,0%	8	-50,0%	8
Республика Тыва	93,3%	83	50,9%	89
Республика Саха (Якутия)	75,2%	297	38,1%	395
Республика Адыгея	74,4%	410	31,4%	551
Ленинградская область	73,2%	2 455	27,0%	3 354
Республика Марий Эл	71,7%	723	31,7%	1009
Удмуртская Республика	71,6%	2 149	16,4%	3 001
Камчатский край	71,1%	69	32,7%	97
Республика Бурятия	66,3%	185	43,4%	279
Забайкальский край	65,3%	211	90,1%	323

В 2016 году просроченная задолженность свыше 30 дней по автокредитам выросла на 6,7% (или на 6,5 млрд. руб.) и по состоянию на 01.01.2017 года достигла 102,4 млрд. руб. (на 01.01.2016г. – 95,9 млрд. руб.). При этом общий объем действующих автокредитов на 1 января 2017 года составил 1,02 трлн. руб., сократившись за год на 6,5% (или 70 млрд. руб.) (на 01.01.2016г. – 1,09 трлн. руб.). Доля просрочки в этом сегменте розничного кредитования к общему объему портфеля автокредитов на начало 2017 года составила 10,1%, увеличившись за год на 1,3 процентного пункта (на 01.01.2016г. – 8,8%), что представлено в табл. 13.

Таблица 13 - Динамика просроченной задолженности и объема портфеля автокредитов в 2016 году, в млрд. руб.

Показатель	на 01.01.2016	на 01.01.2017	Изменение, в %
Просрочка свыше 30 дней	95,9	102,4	6,7%
Объем действующих кредитов	1 088,2	1 018,1	- 6,5%
Доля просрочки к портфелю автокредитов	8,8%	10,1%	1,3 п.п.

Самая высокая динамика роста доли просроченной задолженности к общему объему действующих автокредитов отмечена в Республике Алтай (+7,8 п.п.), Ненецком АО (+7,6 п.п.) и Тверской области (+6,1 п.п.). В то же время в ряде регионов доля просрочки в портфеле автокредитов снизилась. Самое серьезное снижение продемонстрировали Чеченская Республика (-7,4 п.п.), Республика Ингушетия (-3,4 п.п.) и Республика Адыгея (-1,7 п.п.) (Приложение 1)

В 2016 году в сегменте автокредитов наметилось «оживление»: выдача автокредитов выросла на 14 процентов по сравнению с предыдущим годом, растет и их доля в структуре авторынка. Вместе с тем, качество автокредитов продолжает ухудшаться - уровень просрочки превысил 10%. Тем не менее, в этом сегменте розничного кредитования рост просроченной задолженности не является столь «масштабным», и ситуация здесь значительно лучше, чем в необеспеченном кредитовании[36].

3. Перспективы развития авторынка РФ и конкурентный анализ программ банков Самарской области

3.1. Конкурентный анализ программ автокредитования банков Самарской области

Проведём сравнительную характеристику программ автокредитования банков представленных в Самарской области на покупку нового автомобиля Renault Logan Access, VIN-код X7L, российской сборки, стоимостью 500000 руб, на 3 года. Сравним программы предлагаемые банками Самарской области по ценовым параметрам, то есть по величине процентных ставок и сумме первого взноса. Предпочтения отдаются банкам с государственной программой льготного субсидирования.

Для проведения анализа были отобраны 10 коммерческих банков, представленных в Самарской области, предоставляющие кредиты на покупку нового автомобиля с наиболее низкой процентной ставкой по автокредиту. В данном разделе бакалаврской работы будет проведено сравнение кредитных продуктов банков Самарской области по критерию процентной ставки.

Для проведения конкурентного анализа автокредитных программ, сначала приведем основные параметры десяти автокредитных продуктов из банков Самарской области, которые пользуется популярностью у заемщиков.

По данному продукту были отобраны следующие банки: ВТБ 24, Кредит Европа Банк, Банк-Союз, Связь-Банк, Балтинвестбанк, Локо-Банк, Банк Уралсиб, ЮниКредит Банк, Банк-Союз. Для сравнения взяты минимальные процентные ставки, предлагаемые данными банками. В табл. 15 приведены основные параметры программ автокредитования банков в Самарской области.

Необходимо отметить что в данной выборке не учитывались предложения кэптивных банков, т.к. их предложения ориентированы под определенный бренд.

Кэптивные банки являются дочерними банками западных автоконцернов, кредитуют покупку «родных» автомобилей по ставкам ниже рыночных (5–10%) и предлагают более привлекательные кредитные условия на приобретение автомобилей не нового модельного ряда. В России работают Тойота Банк, Мерседес-Бенз Банк, БМВ Банк, Фольксваген Банк РУС, GM Финанс, Рено Кредит. Зачастую именно эти банки устанавливают минимальные по рынку ставки.

Таблица 15 - Основные условия программ автокредитования банков Самарской области

Банк предоставляющий автокредит	Ставка, % годовых	Сумма, руб.	Первый взнос, руб.	Страхование КАСКО
ВТБ 24 (Госпрограмма)	6,9%—11,58%	500000	100000	Требуется
Кредит Европа Банк (Госпрограмма)	7,53—11,08%	500000	100000	Требуется
Банк-Союз (Госпрограмма)	7,83—9,83%	500000	100000	Требуется
Связь-Банк (Госпрограмма)	8,65—10,15%	500000	100000	Требуется
Балтинвестбанк (Госпрограмма)	10,83—11,08%	500000	100000	Требуется
Банк Россия (Субсидированный кредит)	8,83—11,33%	500000	100000	Требуется
Локо-Банк (Локо-Авто Престиж Гос)	9,08%	500000	100000	Требуется
Банк Уралсиб (Госпрограмма)	10,55—11,08%	500000	100000	Требуется
ЮниКредит Банк (С государственным субсидированием)	11,08%	500000	100000	Требуется
Банк-Союз (Классический Госпрограмма (без КАСКО))	8,83—10,83%	500000	100000	Не требуется

Очевидно, что государственные программы банков ВТБ 24, Кредит Европа Банк и Банк-Союз предоставляют лучшие условия на самарском рынке автокредитования (среди коммерческих банков). Данные продукты пользуется особой популярностью по причине низкой ставки. ВТБ 24, Кредит Европа Банк и Банк-Союз смогли предложить самые конкурентоспособные продукты в сегменте автокредитования.

Приведем общую характеристику Топ-3 банков предлагающих самые выгодные условия для приобретения транспортного средства в кредит в Самарской области, начнем с ПАО «ВТБ 24»:

Банк «ВТБ 24» был образован на базе Гута-Банка, не выдержавшего межбанковского кризиса 2004 года и выкупленного Внешторгбанком (ныне ВТБ) при активном участии Банка России. В 2005 году Гута-Банк был переименован в ЗАО «Внешторгбанк Розничные услуги», а в ноябре 2006 года — в ВТБ 24, в октябре 2014 года организационно-правовая форма преобразована в публичное акционерное общество (ПАО).

ПАО «Банк ВТБ» контролирует 99,93% акций ВТБ 24, на акционеро-миноритариев приходится 0,07%. Президентом — председателем правления последнего с июля 2005 года выступает Михаил Задорнов, занимавший с ноября 1997 года по май 1999 года (включая август 1998-го) пост министра финансов РФ. Также отметим, что в конце апреля 2012 года под контроль ВТБ 24 перешел брянский Бежица-Банк. Последний сначала был переименован в «Лето Банк», а позднее на его базе был создан новый Почта Банк (50% плюс одна акция у ВТБ 24, а вторая часть у дочерней организации ФГУП «Почта России»). В конце октября 2013 года группа ВТБ объявила о завершении процесса объединения двух из своих банков — ВТБ 24 и Транскредитбанка (последний присоединен к ВТБ 24) — и о прекращении существования бренда «Транскредитбанк» с ноября 2013 года. В результате этой интеграции портфель розничных ссуд ВТБ 24 увеличился примерно на 11%, а объем средств физических лиц во вкладах — на 5,2%. Объединенная клиентская база банков насчитывает порядка 12 млн. активных клиентов, а

общая численность сотрудников — 34,5 тыс. человек, из которых 28 тыс. — сотрудники ВТБ 24, а остальные — штат ТКБ.

2 ноября 2016 года наблюдательный совет ВТБ принял решение о присоединении банка ВТБ 24 к ВТБ, которое планируется завершить до конца 2017 года.

В составе международной банковской группы ВТБ банк ВТБ 24 специализируется на работе с физическими лицами, индивидуальными предпринимателями и предприятиями малого бизнеса. Сеть продаж насчитывает более 1 060 офисов в 72 субъектах РФ, включая восемь филиалов в крупнейших городах страны. Средняя численность работников банка на 1 октября 2016 года составляла 31 725 человек.

Кредитная организация предлагает своим клиентам широкий перечень стандартных банковских услуг, в том числе кредиты наличными, ипотечное кредитование, автокредиты, вклады, дистанционное банковское обслуживание, брокерское обслуживание, аренду сейфовых ячеек, денежные переводы (в том числе посредством системы Western Union), выпуск банковских карт Visa и MasterCard, услуги Private Banking и др. К концу 2017 года количество банкоматов объединенной сети группы ВТБ должно увеличиться до 17—18 тыс. устройств. По итогам 2015 года портфель банковских карт ВТБ 24 составлял порядка 16 млн. действующих карт. Примерно половина карт выпущена в рамках зарплатных проектов. Так, в 2015 году банк привлек на обслуживание 768 тыс. зарплатных клиентов, а общее количество активных зарплатных карт достигло 4,5 млн. штук. В 2015 году были заключены зарплатные договоры с такими организациями, как Башнефть, МВД, МЧС, Минздрав, Евраз, подразделения РЖД, не входящие в миграцию из экс-Транскредитбанка. Одним из главных плюсов присоединения Транскредитбанка к ВТБ 24 стало приобретение последним 2 млн. новых клиентов в сотне городов. Таким образом, объединенная клиентская база банков составила порядка 12 млн. активных клиентов.

С января по октябрь (включительно) 2016 года объем нетто-активов ВТБ 24 увеличился на 7,7%, или на 229,9 млрд. рублей в абсолютном значении, составив на ноябрь 2016 года 3,2 трлн. рублей. В пассивной части росту объемов бизнеса способствовал приток вкладов населения и средств на расчетные счета и краткосрочные депозиты предприятий и организаций. Кроме того, в несколько раз увеличился объем остатков на межбанковских счетах лоро, а также положительную динамику продемонстрировал собственный капитал. В активной части баланса привлекаемая ликвидность направлялась главным образом на розничное кредитование (портфель вырос на 10,9%). Кроме того, банк вдвое нарастил резервы высоколиквидных остатков.

Пассивы банка на 63,3% представлены депозитами физлиц, 12,4% — остатки на расчетных и депозитных счетах предприятий и организаций, 3,5% формируют в совокупности заимствования от банков (межбанковские кредиты) и остатки на счетах лоро, а оставшаяся часть пассивов преимущественно представлена собственным капиталом. Доля выпущенных долговых ценных бумаг не превышает 1% от пассивов. Обороты по счетам клиентов внутри месяца составляют 2—3 трлн. рублей.

В активной части баланса 55,3% составляет кредитный портфель, объем которого с начала 2016 года увеличился на 9,5% и на начало ноября 2016 года составил 1,77 трлн. рублей.

На отчетную дату 84,7% кредитного портфеля было представлено розничными ссудами, остальное — корпоративные кредиты. В январе-октябре 2016 года розничный портфель увеличился на 10,9% (или на 151,86 млрд. рублей), корпоративный вырос совсем незначительно — на 0,8% (или на 1,75 млрд. рублей). Большинство кредитов физическим лицам выдано на сроки свыше трех лет, юридическим лицам — на средне- и долгосрочные периоды. Просроченная задолженность сократилась с 1 января на 4,5%, составив в кредитном портфеле 7,44% (8,53% на начало года). Уровень

резервирования составляет 10,7% (на начало года — 11,5%), залогом имущества обеспечено 40,5% портфеля (на начало года — 41,7%).

Долю в 26% от нетто-активов составляют размещенные на внутреннем рынке межбанковские кредиты, существенная часть которых выдана на сроки свыше полугода. Предположительно, средства предоставлены дочернему Почта Банку.

Портфель ценных бумаг банка небольшой, на 1 ноября 2016 года — 216,2 млрд. рублей (6,7% от активов нетто), за рассмотренный период незначительно сократился (-3,8%, или -8,4 млрд. рублей). В составе портфеля примерно 95% вложено в облигации (корпоративные облигации нерезидентов и российских компаний, а также ОФЗ), остальное — вложения в акции российских компаний.

Ранее большая часть портфеля облигаций на балансе активно передавалась в залог по сделкам РЕПО, однако ближе к концу 2015 года доля таких бумаг сократилась до минимума и в настоящее время банк привлекает ликвидность по РЕПО лишь в незначительных объемах. Обороты по сделкам РЕПО за последние месяцы находились в диапазоне от несколько десятков до сотен млрд. рублей.

На внутреннем рынке межбанковских кредитов ВТБ 24 работает в обе стороны, в последние месяцы выступал нетто-кредитором. Является активным участником валютного рынка.

Согласно данным финансовой отчетности по РСБУ, по итогам января-октября 2016 года кредитная организация заработала 31,6 млрд. рублей против убытка за аналогичный период предыдущего года на сумму 6,96 млрд. рублей. Чистая прибыль за весь 2015 год составила 0,5 млрд. рублей[33].

Общая характеристика ПАО «Кредит Европа Банк»:

Банк был учрежден под наименованием «Финансбанк» в 1997 году на базе открытого в 1994 году представительства турецкого банка «Финансбанк АШ» (Finansbank A. S., основан в 1987 году).

В августе 2006 года FIBA International Holding (владелец Finansbank) продал контрольный пакет акций Finansbank A. S. (Турция) Национальному Банку Греции (NBG) за 2,8 млрд. долларов США (3,8 капитала), в результате чего к нему перешли права на использование бренда «Финансбанк». При этом Fiba Group выкупила у Finansbank за 479 млн. евро 41,8% акций Finansbank Romania и 100% — голландского Finans International Holding N. V. (контролирует бизнес в России, Швейцарии, Нидерландах и т. д.). В связи с этим не вошедшие в сделку подразделения в России, Нидерландах, Румынии, Германии, Бельгии, Швейцарии, Мальте, ОАЭ и Украине перешли на новый бренд — Credit Europe Bank. Российский «Финансбанк» сменил наименование на «Кредит Европа Банк» в марте 2007 года. С февраля 2005 года банк является участником системы страхования вкладов.

На текущий момент Credit Europa Bank N. V. (Голландия) контролирует 99,99% акций российской «дочки». Отметим, что конечным бенефициаром голландского холдинга, входящего в состав FIBA Group, выступает гражданин Турции, крупный бизнесмен Хюсю Мустафа Озйегин.

Головной офис российского Кредит Европа Банка расположен в Москве. Филиальная сеть кредитной организации насчитывает 66 отделений в более чем 30 городах и 5 часовых поясах РФ, а также свыше 530 банкоматов и более 4 тыс. точек продаж в Москве и крупнейших регионах РФ. Средняя численность работников банка по состоянию на 1 октября 2016 года составляла 3 144 человека.

Корпоративным клиентам, в том числе малому и среднему бизнесу, доступны такие услуги, как кредитование, торговое финансирование, расчетно-кассовые операции, зарплатные программы, торговый эквайринг, инкассация, корпоративные пластиковые карты (Eurocard/MasterCard Business), конверсионные операции, размещение свободных денежных средств (депозиты), факторинг (в том числе факторинг арендных платежей и другие программы), аккредитивы, банковские гарантии, корпоративное страхование, лизинг, дистанционное обслуживание.

Физическим лицам доступны вклады, кредиты (наличными, на товары и услуги, автокредиты (в I квартале 2015 года банк присоединился к программе государственного субсидирования автокредитов), ипотека, пластиковые дебетовые/кредитные карты (MasterCard/Visa, различные совместные карты), денежные переводы (по системам Western Union, «Золотая Корона»), интернет-банкинг, страхование, паевые инвестиционные фонды (в июне 2015 года банк начал сотрудничество с ООО «Управляющая компания «Капиталь») и др. В рамках программы автокредитования на сегодняшний день банк сотрудничает с компаниями UZ Daewoo, Hyundai, Chery, Chrysler, Камаз, ГАЗ, ВАЗ, Volvo, ZAZ Chance, Isuzu, Mitsubishi FUSO, Hino, Foton, KIA, Baw, Naveco, Honda, Iveco, Jsc.

Кредитная организация обслуживает более 5 млн. клиентов физических лиц, 2 тыс. корпоративных клиентов и 17 тыс. предприятий малого и среднего бизнеса. Банк также поддерживает партнерские отношения и сотрудничает в рамках кобрендинговых программ и программ потребительского кредитования с ключевыми международными ритейлерами — «Ашан», «Метро Кэш энд Кэрри», «Икеа».

С начала 2016 года активы кредитной организации показали существенное снижение (-38,9 млрд. рублей), составив на отчетную дату 118,9 млрд. рублей. В пассивах банк погасил обязательства по МБК, полученным от российских и зарубежных банков, в том числе, вероятно, от материнской структуры, а также от ЦБ РФ (-28,6 млрд. рублей), и по выпущенным долговым облигациям (-21,3 млрд. рублей). Кроме того, наблюдается отток средств юрлиц (-6,9 млрд. рублей) и снижение объема собственного капитала (-165,9 млн. рублей), которые были частично компенсированы резким притоком средств физлиц во вклады (+20,3 млрд. рублей). В активах главной точкой снижения стали кредитный портфель (-19,3 млрд. рублей), вложения в портфель ценных бумаг (-13,01 млрд. рублей) и выданные МБК (-8,8 млрд. рублей). При этом банк нарастил объем прочих активов (+2,6 млрд. рублей).

Структура пассивов по состоянию на 1 ноября 2016 года на 25,7% представлена вкладами населения, которые с начала текущего года показали резкий рост (в три раза), составив на отчетную дату 30,5 млрд. рублей. При этом на начало года доля вкладов физлиц была незначительной, формируя лишь 6,5% нетто-пассивов. В структуре средств физлиц 74,9% привлечено на срок от одного года до трех лет. Около 17,6% пассивов приходится на средства предприятий и организаций, которые в равной степени представлены остатками на расчетных счетах и срочных депозитах, привлеченных на срок более трех лет (по 35%). Собственные средства формируют 17,4%, привлеченные МБК, преимущественно от зарубежных банков (от материнской группы) — 13,6%, эмитированные банком ценные бумаги (главным образом облигации) — 8,7%.

Собственные средства (капитал) с начала 2016 года сократились незначительно (менее 1%) и на 1 ноября 2016 года составили 20,7 млрд. рублей. Стоит отметить наличие субординированного кредита, привлеченного в ноябре 2012 года от SEB Capital S. A. (Люксембург) в рамках выпуска еврооблигаций, на сумму 250 млн. долларов США со сроком погашения до ноября 2019 года. Достаточность капитала, рассчитанная в соответствии с требованиями ЦБ РФ, поддерживается с небольшим запасом: Н1.0—12,1% (при минимуме в 8%) на 1 ноября 2016 года, снижается в динамике (14,1% на 1 января 2016 года).

Клиентская база достаточно большая, платежная динамика стабильная: обороты по счетам клиентов в 2016 году составляют 63—114 млрд. рублей ежемесячно. Зависимость от средств физических лиц оценивается как умеренная.

Лидирующую позицию в составе активов занимает кредитный портфель с долей в 79%. Прочие активы формируют 11,4% активов нетто, 3,7% вложено в портфель ценных бумаг (корпоративные облигации, в том числе иностранных эмитентов), 3,6% составляют высоколиквидные активы,

представленные в большей степени наличностью в кассе и на корсчете в ЦБ РФ. На предоставленные межбанковские кредиты приходится менее 1%.

Кредитный портфель — 94 млрд. рублей, с начала текущего года сократился на 17,1%. На 52,4% портфель представлен розничными кредитами (-8,5 млрд. рублей с начала 2016 года), 47,7% составляет корпоративное кредитование (-10,8 млрд. рублей с начала 2016 года). За последние два года объем исторически преобладавшего розничного кредитного портфеля банка сократился почти вдвое. При этом объем корпоративного кредитования вырос в полтора раза. В структуре розничного портфеля в настоящее время преобладают три крупнейших сегмента: кредитные карты, автокредиты и потребительские ссуды. В составе корпоративных ссуд с большим отрывом (32% всего портфеля) лидирует сектор недвижимости.

Объем совокупной просроченной задолженности с начала 2016 года увеличился на 42,4%, или 3,6 млрд. рублей, в результате чего доля просрочки в общем объеме увеличилась с 7,6% до 13% на 1 ноября 2016 года. Резервами на возможные потери банк покрывает 21,6% всех ссуд, показатель продолжает расти в динамике (16,4% на 1 января 2016 года). Уровень обеспечения залогом имущества незначительно увеличился с начала 2016 года и на отчетную дату составил 110,3% от объема ссуд.

Прочие активы с начала текущего года увеличились в объеме на 24,1% и на отчетную дату составили 13,6 млрд. рублей. Вложения в прочие активы в основном представлены правами требования по договорам на предоставление (размещение) денежных средств, исполнение обязательств по которым обеспечивается ипотекой (счет 47801) — 40,7% от совокупного объема прочих активов.

Портфель ценных бумаг с начала 2016 года продемонстрировал существенное сокращение (-74,8%) и на 1 ноября 2016 года составил 4,4 млрд. рублей. Стоит отметить, что на начало текущего года доля портфеля в структуре нетто-активов составляла 11%. Портфель полностью представлен

вложениями в корпоративные облигации, в том числе иностранных эмитентов. Также банк периодически закладывает облигации по операциям РЕПО.

На рынке МБК банк работает в обе стороны, как привлекает недостающую ликвидность, в том числе от ЦБ по РЕПО и от материнской структуры, так и размещает избыточную ликвидность в российских и зарубежных банках (предположительно в материнской группе). Крайне активен на валютном рынке: обороты по конверсионным и валютным операциям в последние месяцы держатся в пределах 62—356 млрд. рублей.

По итогам 2015 года банк заработал чистую прибыль в размере 1,1 млрд. рублей по РСБУ против чистой прибыли за 2014 год в размере 2,4 млрд. рублей. За десять месяцев 2016 года прибыль банка составила 47,5 млн. рублей[34].

Общая характеристика Банк СОЮЗ:

Банк СОЮЗ (АО) (ранее — ОАО АКБ «ИНГОССТРАХ-СОЮЗ» был основан в 1993 году) — универсальный коммерческий Банк. В 2003 году к АКБ «ИНГОССТРАХ-СОЮЗ» были присоединены три банка: Автогазбанк, Сибрегионбанк и Народный банк сбережений.

Основным акционером Банка является ОСАО «Ингосстрах» (95,86% акций).

По данным независимых рейтинговых и информационно-аналитических агентств Банк СОЮЗ уверенно входит в число крупнейших российских банков.

По состоянию на 01.01.2017 уставный капитал банка составил 5,216 млрд. рублей, размер активов — 103,2 млрд. рублей, величина собственных средств — 11,474 млрд. рублей. Значение норматива достаточности капитала Н1 находится на комфортном уровне в 14.67%.

Региональная сеть насчитывает 34 точки продаж и охватывает основные промышленные и культурные центры России: Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Нижний Новгород, Самара, Красноярск,

Краснодар, Иркутск, Казань, Ростов-на-Дону, Волгоград, Тюмень, Ижевск, Томск, Сочи, Братск, Арзамас, Усть-Лабинск, Саянск.. В Москве работает 8 офисов.

Аудит консолидированной финансовой отчетности Банка по Международным стандартам проводится международной сетью компаний PricewaterhouseCoopers.

Международное рейтинговое агентство Standard & Poor's присвоило банку «Союз» долгосрочный и краткосрочный рейтинг «В» по международной шкале, «ruA-» по национальной шкале, прогноз по рейтингам «Стабильный».

Основными направлениями деятельности являются розничный, корпоративный, инвестиционно — банковский бизнес, а также работа с состоятельными частными клиентами.

Банк СОЮЗ включен в реестр банков — участников системы обязательного страхования вкладов физических лиц.

Согласно раскрываемой банком схеме владения, основными его бенефициарами являются (через СПАО «Ингосстрах») итальянская страховая и финансовая группа Generali (36,87%), Евгений Агарков (15,62%), Павел Езубов (15,34%), Виктория Бражник (15,02%), известный российский бизнесмен Олег Дерипаска (9,59%), Аркадий Саркисян (2,93%). На миноритариев приходится 3,40% акций общества. Акционерам, владеющим долями менее 1% акций, в совокупности принадлежит 1,19%.

Сеть банка насчитывает семь филиалов, 20 дополнительных офисов, две операционные кассы вне кассового узла и шесть операционных офисов. В течение 2016 года банк закрыл два дополнительных офиса в Москве и один операционный офис в Калининграде. У банка имеется порядка 190 собственных банкоматов. Средняя численность сотрудников на 1 октября 2016 года — 1 282 человека.

Приоритетными направлениями деятельности являются розничный, корпоративный, инвестиционный банковский бизнес, работа с

состоятельными частными лицами. Юридическим лицам предоставляется широкий спектр банковских услуг, включая корпоративное финансирование, дистанционное обслуживание, банковские гарантии, брокерские операции, а также лизинг и факторинг. Среди наиболее крупных клиентов банк указывает такие организации, как «Хендэ Ком Транс Рус», ООО «Лудинг», ООО «Корея Мотор», группа компаний «Русал», ОАО «Агентство «Роспечать», ОАО «Агрообъединение «Кубань», ОАО «Авиакор — авиационный завод», СПАО «Ингосстрах», ОАО «Русские машины», ОАО «Иркутскэнерго», ПАО «Красноярская ГЭС», ОАО «Международный аэропорт Сочи». Частным лицам предлагаются различные кредитные продукты, в том числе ипотечные и образовательные кредиты, а также вклады, денежные переводы, банковские карты MasterCard и Visa, интернет-банкинг, индивидуальные банковские сейфы и т. д. Банк очень плотно сотрудничает со страховой группой «Ингосстрах», которая традиционно размещает в нем значительные объемы срочных депозитов (страховые резервы).

С начала 2016 года активы кредитной организации сократились на 6,6 млрд. рублей (или 7,5%), составив на 1 декабря 2016 года 81,5 млрд. рублей. В пассивах снизился объем средств, привлеченных в рамках операций РЕПО с Банком России, а также от российских банков (-9,9 млрд. рублей), сократился объем собственного капитала (-2,5 млрд. рублей), а также, в меньшей степени, вкладов физических лиц (-795,8 млн. рублей). При этом отток средств кредитной организации удалось частично компенсировать путем дополнительного выпуска собственных ценных бумаг (+757 млн. рублей), а также несущественно нарастив объем средств юридических лиц (+208,1 млн. рублей) и остатки на лоро-счетах (+114,4 млн. рублей). В активной части баланса произошло значительное сокращение кредитного портфеля (-13,1 млрд. рублей), отрицательную динамику продемонстрировали также высоколиквидные активы (-1,3 млрд. рублей). В то же время банк нарастил объем размещения на рынке межбанковского

кредитования (+5,4 млрд. рублей), вложений в прочие активы (+1,03 млрд. рублей) и в ценные бумаги (+908,8 млн. рублей).

Структура обязательств фининститута в большей степени представлена средствами юридических лиц (преимущественно срочными депозитами) — 45,5% пассивов, с начала года их объем незначительно увеличился (менее 1%). На 39% средства юрлиц сформированы депозитами срочностью от одного года до трех лет. Значительную долю в структуре пассивов формируют также вклады физических лиц, доля которых на отчетную дату составила 25,7%. В составе вкладов 65% привлечено на срок от одного года до трех лет. Собственные средства — 14,1% пассивов, с начала текущего года сократились на 17,8% за счет убытков текущего года. По состоянию на 1 декабря 2016 у банка имеется субординированный кредит, учитываемый в капитале кредитной организации, на сумму 5 млрд. рублей (средства АСВ) со сроком погашения до 9 марта 2020 года. Выпущенные банком собственные ценные бумаги (облигации и векселя) формируют 3,4%, средства, привлеченные от российских банков на срок до 30 дней (-89% к началу декабря 2016 года), — 1,5%. Клиентская база банка большая, обороты по счетам клиентов за рассмотренный период составляли 57—114 млрд. рублей ежемесячно. Текущая структура обязательств банка отличается крайне высокой концентрацией на крупных клиентах: на 30 сентября 2016 года на долю шести контрагентов приходилось 47,8% от совокупного объема всех средств клиентов.

Большая часть активов сосредоточена в кредитном портфеле, доля которого на 1 декабря 2016 года составила 43,1%, еще 22,1% нетто-активов вложено в портфель ценных бумаг, 14,8% размещено в кредиты банкам, 14,3% формируют прочие активы (главным образом представлены вложениями в приобретенные права требования: счета 47801, 47802 и 47803 — факторинг). Доля высоколиквидных активов мала и на 1 декабря 2016 года составляла лишь 3,9%, основные средства формировали 1,8%.

Кредитный портфель с начала текущего года сократился на 27,1%, составив на отчетную дату 35,1 млрд. рублей. Основное сокращение пришлось на корпоративный кредитный портфель (-11,2 млрд. рублей, или 34,3%). Розничный портфель также показал снижение (-1,9 млрд. рублей, или 12%). Кредитный портфель на 61,1% представлен кредитами юридическим лицам, 38,9% составляет розничное кредитование. Доля просроченной задолженности в целом по кредитному портфелю показана на уровне 8,7% на 1 декабря 2016 года, при этом резервами на возможные потери покрыто 16,6% портфеля. Стоит отметить достаточно хорошую обеспеченность кредитов залогом имущества — 129,7%. Согласно отчетности по МСФО за девять месяцев 2016 года, структура корпоративного кредитного портфеля на 15,8% представлена компаниями девелопмента и строительства, еще 13,6% составляют предприятия торговли, 10,9% — инвестиционные и финансовые компании, 7,2% — предприятия производства, 4,7% — сельское хозяйство. В розничном кредитном портфеле преобладают ипотечные ссуды и автокредиты — 55,8% и 29,9% соответственно. По состоянию на 30 сентября 2016 у банка было семь заемщиков с общей суммой выданных каждому из них кредитов, превышающей 10% капитала. Совокупная сумма этих кредитов составляла 14,02 млрд. рублей, или 28,6% кредитного портфеля до вычета резерва под обесценение.

Портфель ценных бумаг с начала 2016 года увеличился на 5,3% (+908,8 млн. рублей), составив на 1 декабря 18 млрд. рублей. Портфель на 88% представлен вложениями в облигации (переданные в РЕПО — 27,2%, корпоративные облигации, в том числе иностранных эмитентов, — 26,2%, гособлигации — 23,5%, облигации кредитных учреждений — 11,1%), вложения в акции российских и иностранных эмитентов, а также банков РФ составляют долю в 11,9% портфеля ценных бумаг. Обороты по портфелю ценных бумаг высокие, на 1 декабря 2016 года составили 85 млрд. рублей, что может косвенно свидетельствовать о высокой ликвидности входящих в

портфель бумаг либо спекулятивной стратегии банка в данном направлении деятельности.

Вложения в высоколиквидные активы за анализируемый период сократились на 29,4%, составив на 1 декабря 2016 года 3,2 млрд. рублей. Обращает на себя внимание тот факт, что основной объем высоколиквидных активов приходится на остатки в кассе (49,2%). Также значительную долю формируют остатки на корреспондентском счете в ЦБ РФ (30,4%) и ностро-счетах, которые в равной степени представлены остатками, размещенными как в российских, так и в зарубежных банках (20,4%).

На рынке межбанковского кредитования банк в большей степени выступает нетто-кредитором, размещая избыточный объем ликвидности в заметных объемах, которые на отчетную дату составили 143,9 млрд. рублей. На 1 декабря 2016 года объем выданных МБК составил 12,1 млрд. рублей. Практически весь объем размещения приходится на российские банки со сроком до 30 дней. Банк также активно привлекает ликвидность, в том числе по операциям РЕПО с Банком России. Фининститут активен на рынке конверсионных операций, обороты на отчетную дату составили 8,3 млрд. рублей.

За 11 месяцев 2016 года банк зафиксировал убыток в размере 3,99 млрд. рублей. Основными причинами отрицательного финансового результата является резкое сокращение процентных доходов от кредитной деятельности (почти в три раза), а также рост расходов на создание резервов по кредитному портфелю и расходы от выбытия имущества[32].

Вернемся к сравнительной характеристике представленных банков и проанализируем подробные условия предоставления кредита банками по госпрограмме:

- кредит на покупку автомобиля предоставляется в рублях;
- продавцом автомобиля является автосалон;

- программа распространяется на автомобили российской сборки (иностранские или отечественные) 2016 - 2017 года выпуска стоимостью до 1,15 млн. рублей и массой до 3,5 тонн;

- сумма ссуды не должна превышать 920 тыс. руб.;

- срок кредита не должен превышать 3 года;

- минимальный первоначальный взнос должен составлять 20% от стоимости автомобиля;

- требуется страхование КАСКО.

В табл. 16 приведены основные параметры продуктов автокредитования банков ВТБ 24, КЕБ, Банк-Союз.

Таблица 16 - Условия Топ-3 банков Самарской области с наименьшей процентной ставкой по автокредиту

	ВТБ 24 (Госпрограмма)	Кредит Европа Банк (Госпрограмма)	Банк-Союз (Госпрограмма)
Ставка по кредиту	6,9% - 11,58%	7,53—11,08%	7,83—9,83%
Необходимость страхования	да		
Возраст заёмщика	21 год—65 лет (на момент окончания кредитного договора)	от 18 лет	от 22 лет на момент предоставления кредита, до 65 лет на момент погашения кредита
Подтверждение дохода	справка 2-НДФЛ; справка от работодателя не требуется.	не требуется.	справка 2-НДФЛ; справка по форме банка.
Плюсы	альтернативные способы подтверждения дохода; низкая ставка.	низкая ставка; не требуется подтверждение дохода.	отсутствие комиссий; альтернативные способы подтверждения дохода; низкая ставка; личное страхование не влияет на ставку.
Минусы	-	банк не раскрывает требования к максимальному возрасту заемщика	-

Среди представленных банков ставка по кредиту зависит от первоначального взноса, наличия положительной кредитной истории и устанавливается банком индивидуально. Предложенные ставки указаны с учётом скидки (процентные ставки по данной программе частично компенсируются государством в размере $2/3$ ключевой ставки).

Таким образом, анализируя программы автокредитования в коммерческих банках Самарской области (см. табл. 16), можно сделать вывод, что самые низкие процентные ставки представлены в банках ВТБ 24, Кредит Европа Банк и БАНК-СОЮЗ. Получить автокредит выгоднее всего в банке ВТБ 24.

3.2. Прогноз развития российского автомобильного рынка и автокредитования

2017 год представляется в трех сценариях, каждый из которых имеет привязку к цене на нефть, являющейся одним из определяющих факторов развития российской экономики, от которой в свою очередь зависит и авторынок, что представлено на рис. 4. При этом сам рынок также будет находиться под воздействием программ господдержки (льготное автокредитование, программа обновления парка). Кроме этого, может сказаться и так называемый отложенный спрос.

По оптимистическому сценарию развития (при среднегодовой цене нефти в 60 долларов за баррель) в следующем году автомобильный рынок может вырасти на 20% и достичь 1,6 млн. единиц, что, впрочем, даже не дотягивает до уровня 2010 года.

При развитии ситуации по пессимистическому сценарию (цена на нефть – 40 долларов за баррель) – объем рынка новых легковых автомобилей может сохраниться приблизительно на уровне 2016 года (1,3 млн. шт.). Как итог, рынок может достичь своего «дна».

Наиболее вероятным является средний сценарий (при цене на нефть в 50 долларов за баррель), согласно которому продажи автомобилей в 2017 году могут вырасти на 10% до уровня 1,45 млн. единиц[26].

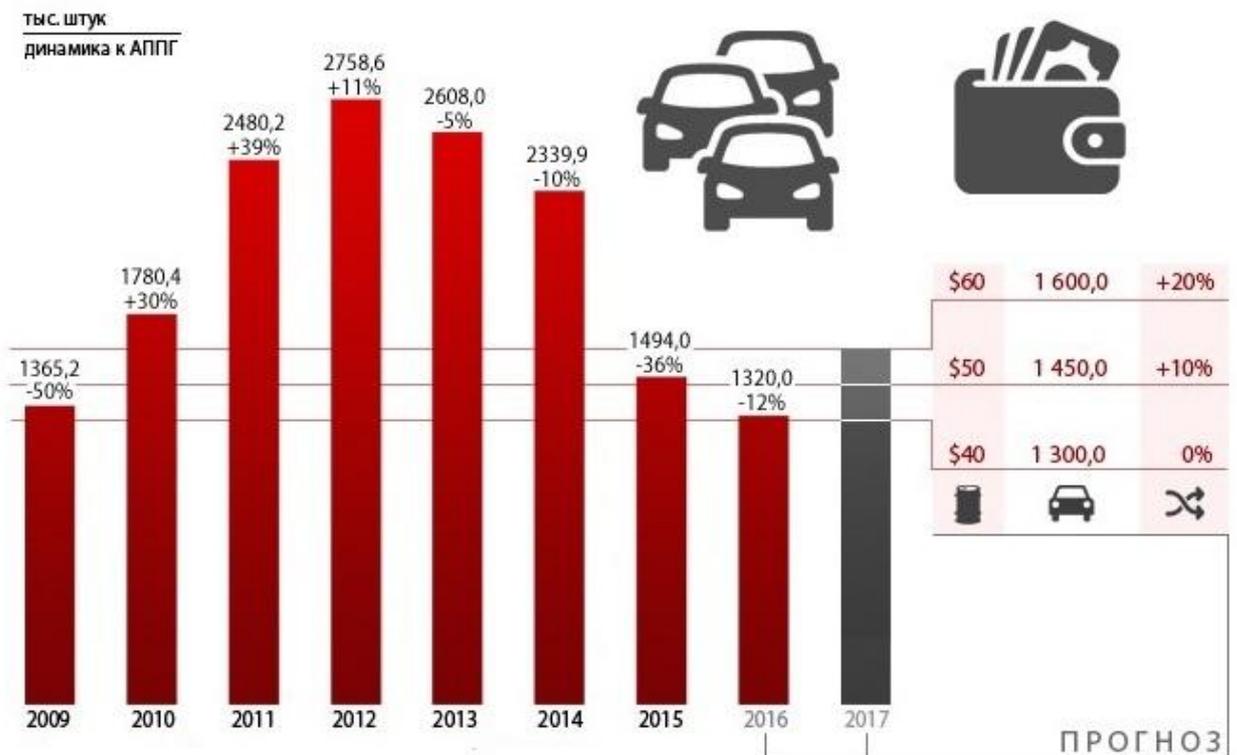


Рисунок 4 - Динамика продаж легковых автомобилей в РФ в 2009 – 2017 годах

Аналитики из The Boston Consulting Group (BCG) прогнозируют, что в 2017 году российский авторынок может вырасти на 5-7%, но автопроизводители все равно будут нести убытки еще несколько лет.

На рост продаж могут повлиять накопленный отложенный спрос, улучшение экономической ситуации и появление новых продуктов. Еще одним признаком является рост на 6% в 2016 году вторичного авторынка, который, как правило, предшествует росту и на рынке новых автомобилей.

Загрузка мощностей российских автозаводов в 2016 году снизилась в среднем с 70% до 40-50%, тогда как для безубыточности производства необходима загрузка на уровне 65-70%. В связи с этим несмотря на рост рынка, финансовое давление на предприятия сохранится, а общие

потенциальные убытки автопроизводителей в РФ в ближайшие несколько лет составят около 150 млрд. рублей.

Среди возможностей для загрузки мощностей можно назвать расширение экспорта автомобилей, собираемых в России - это очевидный вариант использования уже построенных мощностей.

Прогноз по экспорту на 2017 год также не оптимистичен - для улучшения сложившейся ситуации необходима грамотная госполитика, развитие глобального партнерства и адаптация продуктов под целевые экспортные рынки.

Для улучшения ситуации как на внутреннем, так и на экспортном рынке необходимо учитывать глобальные автомобильные тренды в перспективе до 2025 года - каршеринг, а также интегрирование мультимедийных, информационных и беспилотных технологий в автомобили.

Аналитики из McKinsey & Company указывают на проблемы с экспортом, из-за чего, российский рынок на 1,5-2% ниже рынков аналогичных развивающихся стран. Существуют проблемы и в отрасли производства автокомпонентов, хотя за последние годы и был достигнут прогресс в производстве компонентов первого уровня. На данный момент отрасль производства автокомпонентов недостаточно развита, т. к. импортные сырье и субкомпоненты оказывают негативное влияние на конечную стоимость детали.

Также следует обратить внимание на глобальный тренд по развитию электромобилей. В этом плане РФ отстает от европейских стран на 5-7 лет[37].

Эксперты из ВТБ Капитал чуть менее оптимистичны в прогнозах, ожидая к 2020 году объема рынка в 1,93 млн. машин. Они отмечают, что есть факторы сдерживания рынка, например, демографический провал 1990-х годов (новых покупателей на рынке меньше), развитие совместного потребления (каршеринга). По их мнению, ожидать такого потребительского

бума, как при восстановлении экономики после 2009 года, не стоит: люди склонны к сбережениям, цены на машины продолжают расти, а господдержка при постепенном восстановлении рынка – сокращаться. По словам аналитика, у авторынка есть перспективы восстановления, но объем в 3 млн. машин в год, казавшийся вполне реальным в 2010 году, в среднесрочной перспективе недостижим[31].

По оценке РwС, в 2017 году продажи новых легковых автомобилей в России могут возрасти на 7% и достигнуть 1,4 млн. штук. В последующие годы ожидается постепенное восстановление объемов производства, которое к 2021 году может составить 1,8 млн. единиц при отсутствии внешних шоков. Общий объем финансирования поддержки автопрома в 2017 году составит 62,3 млрд. руб. Из них 17,4 млрд. руб. будет направлено на адресные программы поддержки спроса на автотехнику. При этом Минпромторг планирует повысить планку максимальной стоимости автомобиля для участия в программе льготного автокредитования до 1,45 млн. рублей. В 2015 году максимальная стоимость автомобиля по этой программе была ограничена ценой 1 млн. руб., а в 2016-м – 1,15 млн. руб. По итогам предыдущего года в рамках программы льготного автокредитования при плане в 270 тыс. единиц техники по льготной кредитной ставке было реализовано 324 тыс. легковых автомобилей[30].

В 2017 году на поддержку автокредитования из бюджета выделено 10 млрд. рублей, из которых 7 млрд. рублей направлено на обслуживание ранее заключенных кредитов, 3 млрд. рублей – на новые. Сейчас средняя ставка по программе льготного автокредитования с учетом скидки составляет 9,47%, скидка – 6,67 п.п. По ней можно купить машину, выпущенную в России, стоимостью до 1,15 млн. рублей и массой не более 3,5 тонны. В 2015 году по программе было реализовано 243,2 тыс. машин. Таким образом, в прошлом году продажи по льготным автокредитам выросли на 33%.

В 2016 году количество выданных автокредитов выросло на 13,8% до 552,4 тыс. штук, причем в четвертом квартале кредитов было выдано на 23%

больше, чем годом ранее, – 161,3 тысячи. Доля приобретенных в кредит машин в структуре авторынка выросла в 2016 году на 7 п.п. до 44%, что, впрочем, объясняется сжатием рынка. Темпы выдачи автокредитов растут, хотя их качество продолжает ухудшаться: доля просроченной задолженности свыше 30 дней превысила 9% [27].

Дальнейший рост сегмента будет зависеть от стоимости заемных средств, адекватной ценовой политики банков и уверенности потребителей в завтрашнем дне.

Чтобы стабилизировать ситуацию на российском автомобильном рынке необходимо:

- продлить государственную программу субсидирования ставок по автокредитам населению в долгосрочной перспективе;
- реализовать федеральную программу по утилизации автомобилей;
- понизить таможенные пошлины на автомобили иностранного производства;
- снизить стоимость страховок, что приведет к повышению интереса граждан к покупке автомобилей.

Данный комплекс мероприятий приведет к доступности покупки авто у населения с доходом ниже среднего, что решит проблему с недостаточной платёжеспособностью.

С учетом ожиданий по восстановлению рынка в 2017 году можно ожидать роста сделок по автокредитованию в абсолютном выражении. С точки зрения стимулирования спроса, расширение лимита стоимости целесообразно за счет более широкого охвата покупателя и выбора машин. Тенденция роста цены на машины будет продолжаться, поскольку эффект девальвации все еще полностью не переложен в цены.

В последнее время набирают вес кэптивные банки, чья основная цель не получение прибыли, а увеличение продаж бренда. В отличие от независимых банков, у которых автобизнес является одним из направлений работы, у кэптивного банка это единственная причина существования. И

если в обычном банке клиент и прибыль уходят к конкурентам, то в кэптивном банке они остаются в семье автопроизводителя.

Заключение

В выпускной квалификационной работе отмечается, что автокредитование является одним из самых востребованных банковских продуктов для населения. Для банков кредитование покупателей автомобилей остается наиболее сбалансированным кредитным продуктом по показателям прибыльности и риска, в связи с чем они заинтересованы в расширении своей доли на этом секторе рынка. В настоящее время российский рынок автокредитования изобилует всевозможными предложениями. Выделяют несколько видов автомобильного кредита в зависимости от потребностей и финансовых возможностей потенциальных заемщиков: классический автокредит, экспресс-автокредитование, факторинг, кредит без первоначального взноса, buy-back и trade-in. Число ежегодно предоставляемых банками автокредитов возрастает.

Изучение теоретических аспектов рынка автокредитования и его динамики за период 2009-2017 годов помогло выявить его современные проблемы, заключающиеся в снижении спроса на данный вид кредитов. Определены основные направления дальнейшего развития рынка автокредитования.

Были изучены программы и условия автокредитования розничных заемщиков в Самарских коммерческих банках.

Выявлены наиболее важные проблемы автокредитования и причин спада российского автокредитного рынка.

В современных сложных экономических и политических условиях, когда происходит дальнейшее падение курса рубля и доходов потребителей весьма сложно говорить о стабилизации ситуации на рынке. При этом для обеспечения положительной динамики данного сектора рынка необходимы не только экономическая и политическая стабилизация, но и изменение системы автокредитования, нацеленное на выравнивание соотношения спроса и предложения.

Темпы роста рынка автокредитования теснейшим образом связаны с темпами развития рынка продаж автомобилей. При росте продаж автомобилей, увеличивается и количество выданных кредитов - люди удовлетворяют свою потребность в новом или лучшем авто с помощью заемных средств. Автокредитование стимулирует продажи машин, что приводит к увеличению объемов данного рынка.

Безусловно, розничное кредитование растет более быстрыми темпами, чем автомобильное, тем не менее разрыв между ними постепенно сокращается. Российский автомобильный рынок все больше зависит от кредитования, а банки поворачиваются от необеспеченного кредитования в сторону залогового.

Если говорить о факторах, продолжающих сдерживать развитие автокредитования, то главным из них по-прежнему остается снижение реальных доходов населения.

Продление государственной программы льготного автокредитования на 2017 году должно эффективно стимулировать авторынок. В 2016 году по программе льготного автокредитования было реализовано 324 тыс. легковых автомобилей превысив плановый показатель (270 тыс. машин) на 20%.

Настоящая работа может стать отправной точкой для дальнейших исследований возможностей развития автокредитования физических лиц, только уже основывающихся на более подробных данных имеющихся у коммерческих банков.

Цель выпускной квалификационной работы достигнута, задачи выполнены.

Список используемой литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 28.03.2017)
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016)
4. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 01.05.2017) "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)"
5. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 01.05.2017) "О банках и банковской деятельности"
6. Федеральный закон от 30.12.2004 № 218-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О кредитных историях"
7. Федеральный закон от 25.04.2002 № 40-ФЗ (ред. от 28.03.2017) "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств"
8. Инструкция Банка России от 03.12.2012 № 139-И (ред. от 13.02.2017) "Об обязательных нормативах банков"
9. Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л. П. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка : учебник для бакалавров // - Москва : Юрайт, 2015.
10. Бондарь А.П., Байрам У.Р., Рак Т.С. Автокредитование физических лиц в Российской Федерации //ScienceTime, № 11(23), 2015.
11. Боннер Е.А. Банковское кредитование : учебное пособие // - Москва : Городец, 2015.

12. Жарковская Е.П. Банковское дело: учебное пособие // - Москва : ЮНИТИ - ДАНА, 2015.
13. Жуков Е.Ф. Банковский менеджмент : Учебник // - Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2014.
14. Жуков Е.Ф., Соколов Ю.А. Банковское дело : учебное пособие // - Москва : Юрайт, 2014.
15. Журковская А. Госпрограмма льготного автокредитования в 2017 году // Закон-авто.ру. - URL: <http://zakon-auto.ru/autocredit/info/gosprogramma-autocreditovaniya.php> (дата обращения: 06.06.2017).
16. Кудрявцев А.С. Автокредитование и его виды // Финансы. Экономика. Стратегия, №7, 2014.
17. Лаврушин О.И., Валенцева Н.И. Банковские риски: учебник // - Москва : КНОРУС, 2016.
18. Лобода В. ТОП-10 марок по выручке на российском авторынке за 1 квартал 2017 года // АВТОСТАТ. - URL: <https://www.autostat.ru/infographics/29891/> (дата обращения: 06.06.2017).
19. Лобода В. Рынок автострахования в России в 2016 году // АВТОСТАТ. - URL: <https://www.autostat.ru/infographics/29749/> (дата обращения: 06.06.2017).
20. Полунин Л.В., Бибарова-Государева М.А. Перспектива рынка автокредитования в России в условиях рецессии экономики // Социально-экономические явления и процессы, №1, 2014.
21. Стихилияс И.В., Туманова Т.Г., Теряева А.С. Деньги. Кредит. Банки : учебное пособие // – Москва : Проспект, 2016.
22. Тимерханов А. Динамика продаж автомобилей по сегментам в первом квартале 2017 года // АВТОСТАТ. - URL: <https://www.autostat.ru/infographics/29848/> (дата обращения: 06.06.2017).

23. Тимерханов А. Динамика авторынка России по брендам в 1 квартале 2017 года // АВТОСТАТ. - URL: <https://www.autostat.ru/infographics/29643/> (дата обращения: 06.06.2017).

24. Тимерханов А. Лидеры авторынка в России в 1 квартале 2017 года // АВТОСТАТ. - URL: <https://www.autostat.ru/infographics/29655/> (дата обращения: 06.06.2017).

25. Тимерханов А. НБКИ и АВТОСТАТ: в 1 квартале количество выданных автокредитов выросло на 23,6% и достигло 126,3 тыс. // НБКИ. – URL: <https://www.nbki.ru/company/news/?id=20801> (дата обращения: 06.06.2017).

26. Тимерханов А. Прогноз российского автомобильного рынка в 2017 году // АВТОСТАТ. - URL: <https://www.autostat.ru/infographics/28564/> (дата обращения: 06.06.2017).

27. Чупров А. Продажи автомобилей по льготным автокредитам в 2016 году выросли на 33% // АВТОСТАТ. URL: <https://www.autostat.ru/news/28892/> (дата обращения: 06.06.2017).

28. Шевчук Д. Автокредит: технология получения. - М.: Litres, 2015.

29. Abajour.ru. Автокредитование: драйверы рынка // Abajour.ru - URL: <http://www.abajour.ru/files/Avtokredit.pdf> (дата обращения: 06.06.2017).

30. Авторынок отогреется в 2018-м // АВТОСТАТ. - URL: <https://www.autostat.ru/news/29226/> (дата обращения: 06.06.2017).

31. Российскому автопрому повезёт // АВТОСТАТ. - URL: <https://www.autostat.ru/news/28962/> (дата обращения: 06.06.2017).

32. Банк «Союз» // Банки.ру. - URL: <http://www.banki.ru/banks/bank/soyuz/> (дата обращения: 06.06.2017).

33. ВТБ 24 // Банки.ру. - URL: <http://www.banki.ru/banks/bank/vtb24/> (дата обращения: 06.06.2017).

34. Кредит Европа Банк // Банки.ру. - URL: <http://www.banki.ru/banks/bank/crediteuropebank/> (дата обращения: 06.06.2017).

35. Сетелем Банк // Банки.ру. - URL:
<http://www.banki.ru/banks/bank/bnpparibaseast/> (дата обращения: 06.06.2017).

36. В 2016 году объем просроченной задолженности по автокредитам увеличился на 6,7% и составил 102,4 млрд. рублей // НБКИ. - URL:
<https://www.nbki.ru/company/news/?id=20687> (дата обращения: 06.06.2017).

37. Авторынок РФ может вырасти на 5-7%, но автозаводы будут убыточными – эксперты // ФИНМАРКЕТ. - URL:
<http://www.finmarket.ru/news/4486296> (дата обращения: 06.06.2017).

Приложения

Таблица 1 - Динамика доли просрочки к общему объему автокредитов
в 2016 году в регионах РФ, в процентных пунктах

№	По регионам	на 01.01.2016	на 01.01.2017	Изменение, в %
1	Республика Алтай	118	196	78
2	Ненецкий автономный округ	42	118	76
3	Тверская область	93	154	61
4	Республика Калмыкия	135	192	57
5	Владимирская область	92	141	49
6	Костромская область	82	127	45
7	Еврейская автономная область	106	15	44
8	Московская область	96	135	39
9	Ярославская область	96	135	39
10	Чукотский автономный округ	97	132	35
11	Архангельская область	74	109	35
12	Псковская область	9	123	33
13	Ленинградская область	89	121	32
14	Сахалинская область	169	20	31
15	Новгородская область	98	127	29
16	Алтайский край	108	133	25
17	Мурманская область	74	99	25
18	Вологодская область	114	138	24
19	Ивановская область	81	105	24
20	Курская область	9	112	22
21	Республика Коми	82	103	21
22	г. Москва	67	88	21
23	Республика Карачаево-Черкессия	146	167	21
24	Республика Мордовия	101	122	21
25	Республика Тыва	208	227	19
26	г. Санкт-Петербург	58	75	17
27	Магаданская область	76	92	16
28	Республика Хакасия	79	94	15
29	Республика Саха (Якутия)	9	103	13
30	Смоленская область	94	107	13
31	Оренбургская область	93	105	12
32	Брянская область	112	123	11
33	Липецкая область	112	123	11
34	Пензенская область	92	103	11
35	Калужская область	83	94	11
36	Тюменская область (без ХМАО и ЯНАО)	104	114	1
37	Самарская область	67	77	1
38	Калининградская область	159	168	9
39	Республика Бурятия	166	175	9
40	Челябинская область	94	102	8

41	Орловская область	84	92	8
42	Курганская область	92	99	7
43	Тульская область	87	94	7
44	Новосибирская область	13	137	7
45	Кабардино-Балкарская Республика	124	131	7
46	Республика Карелия	87	93	6
47	Кировская область	77	83	6
48	Воронежская область	119	125	6
49	Ставропольский край	10,4	11	0,6
50	Краснодарский край	10,9	11,4	0,5
51	Волгоградская область	10,1	10,6	0,5
52	Камчатский край	7,7	8,2	0,5
53	Кемеровская область	11,4	11,8	0,4
54	Ульяновская область	9,5	9,9	0,4
55	Рязанская область	6,8	7,1	0,3
56	Республика Марий Эл	6,7	7	0,3
57	Ростовская область	9,9	10,2	0,3
58	Красноярский край	9,1	9,3	0,2
59	Свердловская область	8,6	8,8	0,2
60	Ямало-Ненецкий автономный округ	7,6	7,8	0,2
61	Саратовская область	12,2	12,3	0,1
62	Амурская область	9,2	9,3	0,1
63	Нижегородская область	7,1	7,2	0,1
64	Чувашская Республика	6,7	6,8	0,1
65	Забайкальский край	13,1	13,1	0
66	Омская область	10,7	10,6	-0,1
67	Астраханская область	11,3	11,2	-0,1
68	Белгородская область	9,1	8,9	-0,2
69	Республика Северная Осетия-Алания	16,2	15,9	-0,3
70	Республика Татарстан	7	6,7	-0,3
71	Приморский край	11,4	11,1	-0,3
72	Иркутская область	9,3	9	-0,3
73	Хабаровский край	7,4	7,1	-0,3
74	Республика Дагестан	10,3	9,7	-0,6
75	Республика Башкортостан	11	10,3	-0,7
76	Томская область	9,5	8,8	-0,7
77	Тамбовская область	9,1	8,4	-0,7
78	Ханты-Мансийский АО - Югра	7,6	6,9	-0,7
79	Пермский край	10,9	10,1	-0,8
80	Удмуртская Республика	9,3	7,9	-1,4
81	Республика Адыгея	12,6	10,9	-1,7
82	Республика Ингушетия	20,5	17,1	-3,4
83	Чеченская республика	19	11,6	-7,4