

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
(НИУ «БЕЛГУ»)**

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ  
Кафедра финансов, инвестиций и инноваций

**СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА АВТОКРЕДИТОВАНИЯ В  
КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ И ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ  
ПОДХОДОВ**

**Выпускная квалификационная работа студента**  
очной формы обучения направления подготовки 38.03.01  
Экономика профиль «Финансы и кредит»  
4 курса группы 06001302  
Пивнева Константина Руслановича

Научный руководитель  
доцент кафедры финансов,  
инвестиций и инноваций  
Киселёв А.А.

**БЕЛГОРОД 2017**

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ	
1.1. Понятие кредита как экономической категории.....	6
1.2. Эволюция автокредитования и его сущность.....	10
1.3. Тенденции развития автокредитования в России.....	17
1.4. Современные проблемы автокредитования в Российской Федерации.....	26
ГЛАВА 2. СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА АВТОКРЕДИТОВАНИЯ И ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПОДХОДОВ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»	
2.1. Организационно-экономическая характеристика АО «Россельхозбанк» и его финансовое состояние.....	32
2.2. Порядок предоставления автокредита в АО «Россельхозбанк».....	38
2.3. Характеристика рисков при автокредитовании и способы их минимизации.....	42
2.4. Инновационные подходы в автокредитовании и их применение в АО «Россельхозбанк».....	51
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	59
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	62
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	68

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы** исследования обусловлена необходимостью всесторонней аргументированной оценки и системного анализа развития российского рынка автокредитования, важностью выработки направлений и практических рекомендаций по совершенствованию системы автокредитования в российском коммерческом банке.

Для развитой экономики государства характерна высокая потребительская способность населения. А для стимулирования потребления и для обеспечения платежеспособности граждан необходим институт кредитования. Развитая кредитная система способна обеспечивать функционирование экономики страны на самом высоком уровне. Кредитование в целом и автокредитование в частности приобретают всё большее значение как в жизни отдельного гражданина, так и государства в целом.

Возможность иметь в настоящем дне собственное средство передвижения – это далеко не роскошь, это необходимость современного человека. Автомобиль дарит определённую степень свободы, позволяет своему владельцу в ежедневно ускоряющемся ритме жизни, оставаться востребованным и социально активным гражданином.

**Степень научной разработанности темы** достаточно высока, что как раз обусловлено её актуальностью. Изучению сущности системы автокредитования посвящены работы таких российских экономистов, как Н.И.Веленцевой, А.Г.Селивановой, О.И. Лаврушина, С.А. Лобова, И.С. Воробьевой, В.В. Джикович, О.А. Юсуповой, Ю.С. Эзроха, И.В.Ларионова, А.Д.Сосниной, С.С. Евдокимовой, В.А.Савиновой, Е.И.Смирновой, Г.С.Пановой и др.. Необходимо также отметить опыт зарубежных специалистов в этой области. Исследования Раймонда Страйка, Стивена Финлея, Джона К.Халла, Тима Бесли, Филлипа Уитта, Т. С. Стейнметца и других зарубежных экономистов позволяют изучить

внутренние противоречия кредитного рынка западных стран, сравнить их с проблемами, существующими в этой сфере на российской территории.

**Цель** работы состоит в разработке комплекса инновационных предложений по организации работы российских коммерческих банков в сфере автокредитования, а также во всестороннем изучении механизмов снижения уровня возможных рисков кредитных организаций, способствующих повышению эффективности кредитного процесса.

В связи с актуальностью цели, поставленной в выпускной квалификационной работе, необходимо **решить следующие задачи:**

1. Провести объективный анализ текущего состояния российского рынка автокредитования.
2. Выявить тенденции развития и основные проблемы, с которыми сталкиваются финансовые институты в данной сфере.
3. Изучить основные перспективы развития автокредитования с учётом господдержки данному сектору, а также с учетом применения к данному кредитному продукту инновационных подходов.
4. Исследовать конкурентоспособность кредитных продуктов в АО «Россельхозбанк» в сфере автокредитования.
5. Разработать комплекс мер, направленных на совершенствование процесса автокредитования в АО «Россельхозбанк» и способствующих одновременному уменьшению банковских рисков при выдаче автокредитов.

**Объектом исследования** в работе является деятельность Акционерного Общества «Россельхозбанк» в области автокредитования как сегмента потребительского кредитования в Российской Федерации.

**Предмет исследования** - современная практика автокредитования и инновационные подходы, способствующие динамичному развитию данного кредитного продукта в коммерческом банке АО «Россельхозбанк».

**Теоретической основой исследования** стали труды отечественных и зарубежных экономистов по проблемам развития рынка автокредитования в

России и за рубежом, нормативно-правовая база, регулирующая операции по выдаче автокредитов в нашей стране, публикации в периодической печати, экономической литературе и разработки ведущих научных институтов по исследуемой теме.

**Методологической базой** в процессе исследования явились сравнительный и статистический методы анализа, методы классификации, выборки и моделирования, а также метод экспертных оценок.

**Информационной базой** послужили статистические данные Аналитического агентства «Автостат», Национального бюро кредитных историй, Центрального банка РФ, специальная литература, финансовая отчетность Акционерного Общества «Россельхозбанк», информация, размещенная в глобальной сети Интернет, а также теоретические и практические материалы, опубликованные в экономической литературе и периодической печати.

**Практическая значимость** проведенного исследования заключается в возможности использования разработанных рекомендаций в процессе создания и внедрения кредитных инноваций российскими коммерческими банками в сегменте автокредитования.

**Структура выпускной квалификационной работы** состоит из введения, двух глав, заключения, списка литературы и приложений.

# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

## 1.1. Понятие кредита как экономической категории

Современная экономика не представляется нам без такой экономической категории как кредит.

Термин «кредит» по мнению разных специалистов имеет два варианта происхождения. Одни считают его производным от латинского *credo*, что в переводе означает «верю», другие же, от *creditum*, которое переводится как «ссуда, долг». В русском языке, в 15-16 веках использовали термин «займ» или «заём», что имело значение получения любого чужого имущества на определённый срок за вознаграждение и с обязательным условием возврата. Термин «кредит» появился в России лишь в XIX веке в рамках столыпинской реформы.

Как экономическая категория кредит представляет собой форму движения ссудного капитала (ссуженной стоимости), капитала, предоставляемого в ссуду от кредитора к заемщику на условиях возвратности, срочности, платности и обеспеченности [47].

Широкое применение кредита в современной экономике определяется потребностями участников хозяйственных сделок, которые, с одной стороны, определяют спрос на временно свободные ресурсы, диктуя необходимость получения кредита, с другой стороны, создают предложение таких ресурсов или возможность получения кредита.

Существование кредита, его важность и необходимость в современной экономике определяется следующими причинами:

- для физических лиц – это необходимость или желание получить в текущем времени определённые блага при возможности оплаты их в будущих периодах;
- для юридических лиц – потребность в оборотных средствах (для производственных предприятий это обеспечение наличия сырья, материалов, полуфабрикатов), погашение задолженности, потребность в инвестициях для расширения;
- для государства – это покрытие дефицита бюджета путем выпуска ценных бумаг, а также различные общенациональные программы.

При практической организации любой операции на рынке ссудных капиталов должны строго и в полной мере соблюдаться основные принципы кредитования: срочность и возвратность, материальная обеспеченность, целевой характер, платность [33].

1. Срочность кредита определяет сроки, в которые ссуда должна быть возвращена заемщиком. Они фиксируются в кредитном договоре или заменяющем его документе. Кредиты бывают краткосрочными. Такими считаются займы, которые выдаются на срок до одного года. Займ на срок от одного года до пяти лет считается среднесрочным. Все программы, по которым кредиты выдаются более чем на пять лет, называются долгосрочными кредитами. Иногда этот срок доходит до 30 лет (кредиты на покупку недвижимости – ипотека).

2. Возвратность кредита – обязательный и своевременный возврат полученной ссуды после завершения её использования.

3. Платность кредита означает, что заёмные средства не только должны быть возвращены в полном объёме, но заёмщик ещё должен оплатить саму услугу кредитования (% по кредиту).

4. Обеспеченность кредита – это гарантированные обязательства заёмщика перед кредитором на случай невозврата полученной ссуды. Первичное обеспечение кредита – денежный поток заемщика, вторичное – залоговое

обязательство, договор-гарантии, договор-поручительства, страхование ответственности заемщика на случай невозврата кредита.

5. Целевой характер кредита предполагает использование кредитных средств только на конкретные цели, которые определены и прописаны в кредитном договоре.

6. Дифференцированность кредита означает различный подход к заемщикам в зависимости от их реальных возможностей погасить ссуду. Кредиты должны предоставляться тем лицам или субъектам хозяйствования, финансовое положение которых способствует их своевременному и полному возврату. Применение принципа дифференцированного подхода заключается в оценке банками финансового состояния заёмщиков на основе показателей кредитоспособности с тем, чтобы быть уверенными в способности заемщика возвратить кредит в обусловленный кредитным договором срок.

Совокупное и полное применение всех принципов банковского кредитования позволяет соблюсти как общегосударственные интересы, так и интересы обоих субъектов кредитной сделки и кредитора и заемщика.

В теории кредита нет единой классификации форм (видов) кредита. Исходя из того, кто является кредитором, а кто заемщиком в кредитной сделке, формы (виды) кредита можно классифицировать следующим образом:

1. Коммерческий кредит, при котором объектом кредитной сделки является товарный капитал. Суть коммерческого кредита состоит в том, что одно предприятие передает другому сумму денег или товар, продукцию и прочее. Кредиторами и заемщиками здесь выступают действующие юридические лица, организации, индивидуальные предприниматели. Для оформления коммерческого кредита используется вексель – долговое обязательство покупателя перед поставщиком.

2. Банковский кредит - это самая распространённая на сегодняшний день форма кредита, при которой в роли кредитора выступает банк, а в роли заёмщика юридические и физические лица (это могут быть коммерческие и некоммерческие

предприятия, органы государственной власти, финансовые учреждения, в том числе другие банки).

3. Потребительский кредит, который может являться и частью банковского кредита, это денежный заём, который выдается физическим лицам кредитно-финансовыми учреждениями на потребительские цели, которые не связаны с предпринимательской деятельностью. Кредиторами здесь являются коммерческие банки или небанковские кредитные организации, а заемщиками – физические лица.

4. Ипотечный кредит — это долгосрочные ссуды под залог недвижимости. При ипотечном кредитовании кредитором выступает банк, он выдает деньги на покупку недвижимости, при этом эта недвижимость попадает под залог, то есть под ипотеку в качестве гарантии возврата долга. В числе такого недвижимого имущества, могут выступать земельные участки, жилые дома, квартиры, дачи и т.п. Ипотекой является также залог уже существующего недвижимого имущества собственника для получения им кредита или займа, которые будут направлены либо на ремонт или строительство, либо на иные нужды заемщика.

5. Государственный кредит, при котором в качестве кредитора или должника выступает государство. Государство кредитует отдельные отрасли, предприятия, в результатах деятельности которых заинтересовано (это так называемая активная форма государственного кредитования). При пассивной форме государство выступает в качестве заемщика, а кредиторами являются физические лица, приобретающие государственные ценные бумаги (ваучеры, облигации, казначейские обязательства). Такую форму кредитования государство использует для покрытия дефицита государственного бюджета.

6. Сельскохозяйственный кредит предназначен для развития сельского хозяйства. Он предоставляется банками для покрытия значительных капиталовложений в сельскохозяйственное производство. Сельскохозяйственный кредит всегда бывает целевым (для приобретения и сервисного обслуживания техники, для закупки удобрений, кормов и т.п.), а его максимальная

продолжительность обычно не превышает двух лет. В случаях, когда вопрос касается автоматизации сельского хозяйства, срок кредита может быть увеличен до пяти лет.

7. Международный кредит - форма кредита, обеспечивающая движение ссудного капитала между различными странами. Это кредит, который предоставляется одними странами (в лице Министерства финансов), их банками, юридическими и физическими лицами другим странам, их банкам, юридическим и физическим лицам на условиях срочности, платности и возвратности.

В текущее время выделяют ещё несколько новых видов кредита, таких как лизинг (аренда имущества на длительный срок с возможностью его последующего выкупа), факторинг (финансирование под уступку денежного требования), форфейтинг (один из видов торгового финансирования, который заключается в покупке кредитором (банком) дебиторской задолженности клиента), которые также имеют актуальность в формировании современных экономических отношений. И возможно, будущее принесёт нам ещё новые понятия и схемы для обозначения категорий, связанных с кредитованием, так как данная сфера экономики востребована, актуальна и подвижна.

## 1.2. Эволюция автокредитования и его сущность

Большую популярность среди населения приобрела такая форма потребительского кредита как автокредит. Покупка автомобиля является в современной реальности актуальной, а порой необходимой. И возможность получения заёмных средств на такое недешёвое приобретение имеет огромное значение для граждан.

Автокредит – это специальная форма потребительского кредита, при которой автомобиль является залогом до полного погашения суммы кредита. В случае неуплаты кредита заемщиком банк может требовать продажу залога, для

возврата средств. Кредитование может производиться как в рублях, так и в валюте, а сроки займа могут иметь различную продолжительность.

Автокредит является целевой ссудой. Согласно кредитному договору, потратить полученную сумму можно лишь на приобретение определённого транспортного средства. В обычном порядке заёмные средства перечисляются непосредственно продавцу.

Автокредит может быть выдан в размере как полной, так и частичной стоимости приобретаемого транспортного средства.

Купленным в кредит автомобилем можно пользоваться, но до полной выплаты кредита его нельзя продать, обменять или подарить без разрешения банка. В качестве гарантии этого, банк хранит у себя свидетельство о регистрации транспортного средства и отдает его клиенту только после полного возврата долга.

Впервые кредит на авто появился примерно в 1992 году. Анализируя всю историю развития автокредита в нашей стране, можно условно выделить три этапа. Первый этап приходится на 1992-1998 годы [14]. Это время зарождения автокредита, время иностранного финансирования, очень высоких процентных ставок и жестких ограничений для заемщиков. Кризис 1998 года нанес серьезный урон банковской системе нашего государства и многое пришлось начинать с нуля. Вторым этапом 1998-2002 годы, когда российский рынок автокредитования начал делать первые самостоятельные шаги, характеризуется адаптивным внедрением западных схем кредитования для России, и ограниченным числом банков, предоставляющих кредиты. Банки стали разрабатывать различные кредитные программы и делали это планомерно и постепенно. И именно кредит на приобретение автомобилей в этот период был особенно востребованным. Желавших купить новую или подержанную машину при отсутствии денежных средств в достаточном количестве было немало. Однако кредиты остаются очень дорогими, поскольку выдаются под высокие ставки. Даже за саму выдачу кредита банк списывал комиссию.

Третьим этапом развития автокредита считается время с 2003 года по сегодняшний день [43]. В этот период автокредитование претерпело значительные изменения, ему пришлось испытать и бурный рост и достаточно резкие падения в моменты экономических кризисов. В начале 2002 года услуги автокредитования предоставляли всего около десяти банков, а в 2003 году их количество увеличилось многократно. И с каждым годом их число росло. Велась активная борьба за клиента, банки снижали процентные ставки, применяли различными кредитные продукты для привлечения заёмщиков. Ссуды стали более доступными, на более долгие сроки (до 5-7 лет), появились варианты без поручительств и иные. Минимизировалось количество документов, требуемых для оформления кредитов (паспорт и водительское удостоверение), появилось «экспресс» оформление, с кратчайшим сроком рассмотрения заявки. Данный кредитный продукт получил развитие в разнообразии своих форм.

В настоящем времени существуют следующие виды автокредитов.

Классический автокредит - наиболее распространенный вид автокредита в России, который подразумевает оформление традиционного трехстороннего соглашения непосредственно между потребителем, банковским учреждением и автосалоном. Он предусматривает невысокие процентные ставки и небольшой первоначальный взнос, но требует предоставления значительного комплекта документов и, как правило, обязательное страхование КАСКО. Экономия на процентной ставке при этом виде автокредита довольно ощутима при высокой стоимости автомобиля. Преимуществом классического вида автокредита является долгий срок, на который он может быть предоставлен (до 10 лет). Недостатком же считается, что приобрести на данных условиях можно лишь новый автомобиль. На подержанные транспортные средства условия классического автокредита не распространяются.

Экспресс-автокредит - вид автокредита, который удобен потребителям, прежде всего, упрощенной процедурой оформления документов и тем, что их необходимый пакет минимален (как правило, это паспорт и водительское

удостоверение). Сроки рассмотрения кредитной заявки сокращены от нескольких часов до одного дня. Однако ускоренный вариант оценки кредитоспособности заемщика ведет к повышению риска банка. Это, в свою очередь, сказывается на величине процентной ставки, которая, как правило, на 20 - 40% выше, чем по традиционным автокредитам, что делает экспресс-автокредиты самым дорогим кредитным продуктом из имеющихся форм. Как правило, этот вид автокредита выдается только на новые машины, выпущенные партнером банка, предоставляющего заем. К тому же за возможность практически мгновенного рассмотрения заявки и отсутствие требований предоставить официальное подтверждение трудовой деятельности и ежемесячного дохода заемщик каждый месяц кроме погашения процентов и основного долга по кредиту банку, должен будет выплачивать еще и дополнительную отдельную комиссию. В среднем такая комиссия может составлять шесть процентов в год и рассчитывается она от первоначальной суммы кредитных средств, поэтому по истечению времени и уменьшению основного долга посредством выплат, комиссия уменьшаться не будет. Это один из важнейших недостатков экспресс-автокредита.

Трейд-ин – вид автокредита, где первоначальным взносом выступает старый автомобиль. Он может быть применим даже к кредитным автомобилям. Это дает возможность заемщику, не погашая действующего автокредита, получить новый. После проведения диагностики технического состояния автомобиля, проверки по всем базам, на предмет угона, определяется цена транспортного средства. Нужно отметить, что при данной схеме цена приобретения автомобиля определяется автосалоном самостоятельно и, как правило, она ниже рыночной, что может не устраивать клиента. Далее из стоимости нового автомобиля вычитается стоимость старого, и эта разница складывается с остатком задолженности по кредиту. Получается сумма, на которую клиент получает новый кредит в банке.

Преимущества такого вида автокредита: удобство и экономия времени, гарантия технической исправности приобретаемого автомобиля, криминалистическая

экспертиза, обеспечивающая безопасность покупки. Недостатками являются: низкая стоимостьменяемого авто (на 15-20% ниже рыночной цены) и ограниченность выбора авто в нужной комплектации.

Автокредит на покупку автомобиля с пробегом в салоне - вариант автокредита, при котором банк предлагает заемщику несколько автосалонов, с которыми он сотрудничает для выбора транспортного средства. При этом выдвигается требование, чтобы приобретаемый автомобиль, был не старше пяти лет, с одновременным условием, что бы на момент полного погашения кредита купленная машина была не старше десяти лет.

Таким образом невозможно оформить автокредит сроком на пять лет на приобретение автомобиля, который был выпущен шесть или более лет назад. Обычно такие кредиты рассматриваются банками на покупку автомобилей иностранного производства. Банки, предоставляющие кредит на покупку поддержанных автомобилей отечественного производителя, ставят более жесткие возрастные ограничения для автомобилей, автомобиль должен быть не старше трех лет. Ставки по таким автокредитам в среднем невелики, что является определённым преимуществом такой формы кредитования. Но есть здесь и некоторые минусы. При такой покупке потребуются первоначальный взнос, и к тому же салоны берут комиссионные, поэтому приобретение автомобиля с пробегом в салоне обойдется дороже заемщику, нежели покупка поддержанной машины у частного лица. Также на весь срок кредита потребуются оформить страховку КАСКО.

Автокредит на покупку машины с пробегом у физического лица. Обязательным условием выдачи такого автокредита является то, что продавец транспортного средства должен являться собственником машины, по доверенности продажа не допускается. Кроме того требованием банка является регистрация продавца, она должна быть в том же регионе, где расположен банк. Обычно такой кредит не выдается более, чем на три года. Имеются ограничения и к возрасту автомобиля. Требуется также оформление КАСКО на весь срок

кредита. Всё это является определенными недостатками данного вида автокредитования. Такие кредиты выдают далеко не все банки. Процентная ставка как правило выше, чем при других, ранее рассмотренных видах автокредита.

Беспроцентный автокредит. Многие банки предлагают своим заемщикам воспользоваться услугами беспроцентного кредита. Этот кредит является результатом совместной работы банков и автосалонов. При таком виде кредитования обязательным условием будет внесение первоначального взноса за приобретаемый автомобиль. Самый большой срок предоставления автокредита без процентов составляет три года, в том случае если покупатель внесет не менее половины стоимости автомобиля. Обязательным условием получения кредита будет также страхование транспортного средства от угона и ущерба. Особенность данного банковского продукта в том, что пени и штрафы за нарушение платежей очень высокие, дорого обходится и обслуживание самого счета. Таким образом банки компенсируют то, что кредит выдается без процентов за пользование. Кроме того иногда существуют дополнительные условия по доукомплектации автомобиля дорогостоящими опциями.

Автокредит с отложенным платежом. Новый вид автокредита, его также называют Buy Back (обратный выкуп). Это кредит, по которому погашение части суммы переносится на окончание срока кредитования. Эта отложенная часть может составлять до 40-50% всей стоимости покупаемого транспортного средства. Срок данного вида кредита составляет обычно 3 года.

Как правило, стоимость покупаемого автомобиля делится на три части. Получив такой кредит, заемщик вносит первоначальный платеж от 10 до 50% стоимости автомобиля, затем в течении всего срока кредитования выплачивает банку только часть денежных средств. Это так называемый комфортный период, сумму платежей в котором заемщик определяет сам, исходя из собственных финансовых возможностей. Оставшаяся на окончание срока кредитования часть называется отложенным (или остаточным) платежом. Вернуть банку остаток долга можно тремя способами:

- Выплатить остаток долга единовременным платежом;
- Оформить рассрочку в банке еще на несколько лет;
- Клиент может продать автомобиль в тот же автосалон, где и купил его, или продать официальному дилеру. Деньги, полученные от этой продажи, заемщик вносит в банк как последний взнос. Остаток заносится на банковский счет заемщика, или же засчитывается в качестве первого взноса на покупку нового автомобиля. Транспортное средство можно вернуть только в тот салон, в котором оно было куплено. Первоначальные ставки по такому кредиту невысоки, так же как и при оформлении классического, но могут значительно увеличиться в случае неуплаты в срок остаточного платежа.

Автокредитование без страховки. Желая привлечь значительное количество клиентов, некоторые банки начали предлагать автокредиты без заключения договора страхования. Совсем недавно было невозможно оформить кредит на покупку автомобиля без приобретения страховых полисов ОСАГО (обязательного страхования автогражданской ответственности), КАСКО (угон + ущерб), а также страхования жизни и здоровья заемщика. Все эти страховые продукты значительно увеличивали стоимость кредита для заемщика. С появлением возможности получения автокредитов без наличия страховых полисов, произошло значительное удешевление автокредитов, увеличивающее их привлекательность для заёмщиков. При этом кредитные ставки остаются, как правило, на стандартном уровне. Особенностью данного кредитного продукта является необходимость предоставления поручительства, так как банки стремятся минимизировать собственные риски.

Автокредит без первого взноса. Это одна из льготных форм кредитования, позволяющая приобрести автомобиль, не внося первоначального платежа. Обычно такая форма автокредита распространяется только на машины определенных марок, купленные в определённых салонах, с которыми у банков заключен договор. Процентные ставки в данном случае выше стандартных. В случае, если кредиты без первоначального взноса предлагаются в рамках

совместных партнерских программ банков и автодилеров, то величина ставок может быть и ниже среднерыночных. В таких программах заемщик первоначально оплачивает только сумму страховки (около 10% от суммы кредита), и единовременную комиссию. Кроме того, автомобиль, взятый в кредит без первого взноса, как правило, должен быть застрахован по КАСКО. Этот вид автокредита привлекательный на первый взгляд может оказаться экономически невыгодным для заемщика.

Каждый покупатель вправе выбрать такой вид автокредита, который будет соответствовать его желаниям и финансовым возможностям. Хорошо уже то, что банковские продукты в настоящее время разнообразны, остаётся лишь сделать правильный выбор.

### 1.3. Тенденции развития автокредитования в России

Кредитование в целом, а автокредитование в частности являются неотъемлемыми составляющими экономики и поэтому всецело зависят от процессов в ней происходящих. Экономики всех стран испытывают подъёмы и спады, которые влияют без исключения на все экономические сферы. На сегодня в мире нет ни одной экономики, которая рано или поздно не сталкивалась бы с экономическим кризисом. Ещё Карл Маркс говорил о цикличности экономического развития и неизбежности возникновения кризисов в конце каждого цикла.

История России XX-XXI столетий насчитывает несколько экономических кризисов, которые в разной степени влияли на страну и благосостояние её граждан. За последнее десятилетие мы столкнулись уже с двумя экономическими кризисами: это кризисы 2008 и 2014 годов.

В 2008 году случился экономический кризис, который начался в США с разбалансированности кредитного рынка. Российскую экономику он не смог

обойти стороной из-за её высокой интеграции к тому моменту в мировую экономику. Россия к этому времени была уже активно задействована в международные финансовые потоки, поэтому проблемы кредитного рынка в России также были неизбежны.

Кризис 2014 года был вызван несколькими факторами. Его спровоцировали и падение цены на нефть, и экономические санкции стран запада в отношении России, которые были применены после присоединения к России Крыма. Кстати, и само присоединение сыграло на текущем этапе серьёзную роль, ведь сейчас этот богатый регион, способный в будущем играть серьёзную роль в экономике страны, требует довольно больших финансовых вложений в развитие. Рост инфляции, большой отток иностранного капитала, двукратная девальвация рубля – всё это характерные признаки кризиса 2014 года [45].

Автокредитование как одна из сфер экономической жизни государства не могло не испытывать на себе происходящих в экономике изменений.

Автокредитование в России с момента своего зарождения и до сегодняшних дней было одним из достаточно востребованных у населения кредитных продуктов. Наибольшее развитие своё оно получило с 2003 года (третий этап развития автокредитования). Уже в это время начинается серьёзная борьба кредитных организаций за своего клиента. Банки, понимая, что автокредит по своим показателям прибыльности и риска является одним из самых сбалансированных кредитных продуктов активно конкурируют в борьбе за его потребителя [50]. Снижаются процентные ставки по автокредитам, увеличиваются сроки возможного возврата заёмных средств, упрощается порядок оформления самого займа, уменьшается количество требуемых документов, а также создаются всё новые формы данного продукта, удобные каждому из возможных клиентов в данном секторе кредитования [13].

С 2003 по 2008 годы количество выданных автокредитов значительно выросло. Так в 2003 году в кредит было куплено около 170 тысяч автомобилей

К концу 2008 года объём продаж составил около 1 млн. 270 тыс. проданных в кредит автомобилей. И в этот момент экономика страны начинает переживать экономический кризис. Ещё в 2008 году, когда кризис в экономике начинался и не так больно ударил по многим сферам, в числе которых оказалось и автокредитование, коммерческие банки России выдали населению автокредиты на 349,1 млрд. рублей. А вот в кризисном 2009 году спад был очень серьёзным, кредиты на покупку транспортных средств были выданы на 142,7 млрд. рублей (около 41% от предыдущего периода). В следующем 2010 году наметился некоторый подъём и объёмы автокредитования выросли до 307 млрд. рублей, а в 2011 году смогли достичь цифры в 531 млрд. рублей и продолжить рост и в 2012 году (830 млрд. рублей). Только затем вновь наметился спад, связанный с очередным экономическим кризисом. 2013 год – 538,5 млрд., 2014 – 466,65 млрд., 2015 – 187,7 млрд., 2016 - 195,08 млрд. рублей. Следующая диаграмма очень чётко характеризует динамику развития рынка кредитования за последние годы.



Рис. 1.1 Емкость рынка автокредитования в России в 2008-2016 гг.

На рисунке 1.1 видно, что объёмы автомобилей, проданных в кредит после 2008 года лишь в 2012 году смогли достичь докризисного уровня, но позднее падение этих показателей под натиском нового кризиса стало просто грандиозным. Рынок автокредитования с 2012 по 2016 год «похудел» почти втрое. Количественный показатель упал с 2935 тыс. шт. до 1255,3 тыс. шт., снизившись

на 57,2%, а суммарный сократился ещё больше, составив лишь 38,7% от показателя 2012 года.

Ввиду такой отрицательной динамики на рынке автокредитования в разные годы наше государство запускало программы господдержки автокредитов. Впервые такая программа была запущена в 2009 году. Её целью было оживление продаж на авторынке.

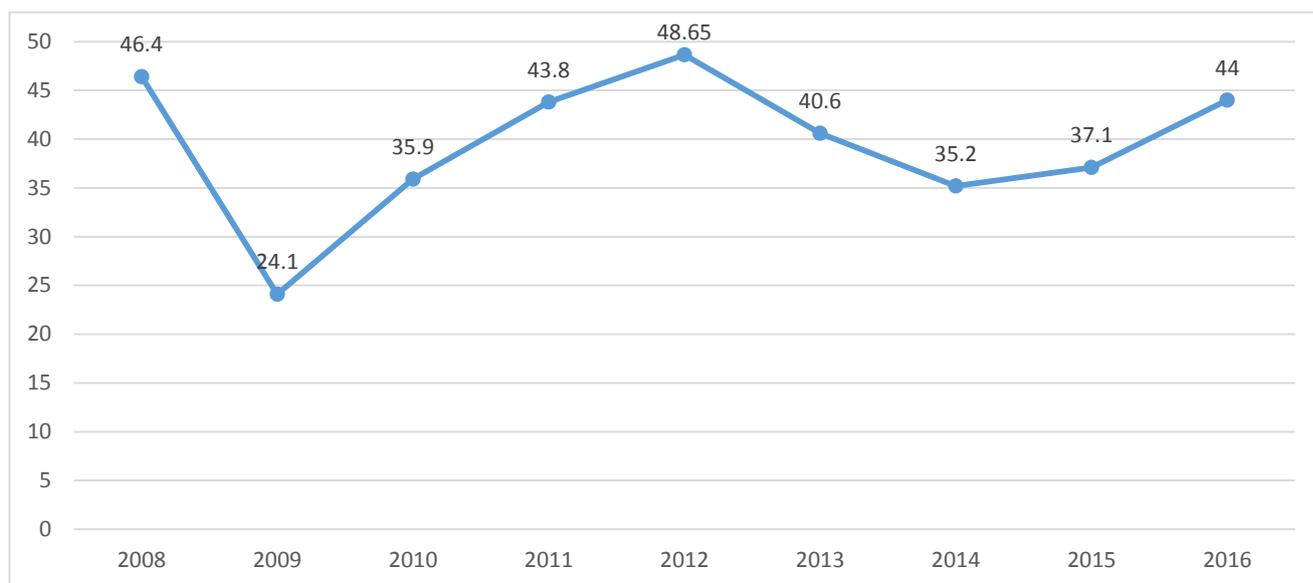


Рис.1.2 Динамика доли кредитных продаж на авторынке в 2008-2016 гг.

Как видно из рис.1.2, программы льготного автокредитования запускались в годы, когда наблюдался определённый спад в покупках транспортных средств, в том числе и с использованием заёмных средств [40]. Чтобы сделать покупку автомобиля более доступной для населения и разрабатывались такие комплексы финансовой поддержки. Процент кредитных автомобилей в общем числе продаж лишь в 2009 году был критично малым, а в остальные годы составлял около 40-45. И заслуга государственной поддержки в данном показателе достаточно велика. Она позволяла и позволяет потенциальным покупателям чувствовать себя комфортнее из-за более доступных процентных ставок по автокредитам. Сущность первой программы (2009) и всех последующих (2013, 2015, 2016 годов) состояла в одном и том же [2]. Государство берёт на себя часть выплат по процентам автокредита, снимая тем самым нагрузку на потенциального заёмщика, предоставляя субсидию в размере 2/3 ставки рефинансирования (сейчас её

приравнивали к ключевой ставке). Первоначально государство субсидировало заёмщикам 9,33%, в 2016г. размер субсидии составлял 6,67%, то есть процентная ставка, по которой заёмщик может получить кредит равна первоначальной банковской ставке за минусом размера субсидии.

Государство, предоставляя такие условия для поддержки автокредитования, имело возможность диктовать некоторые требования потенциальным заёмщикам. Так условия госпрограммы автокредитования в 2017 году выглядят следующим образом:

- Стоимость транспортного средства, попадающего под льготное автокредитование составляет не более 1,45 миллиона рублей (для сравнения в предыдущей программе эта цифра была равна 1,15 млн руб.).
- Возраст автомобиля – не более 1 года.
- Масса автомобиля – не более 3,5 тонн.
- Размер первого взноса – не менее 15% от цены автомобиля (ранее - 30%).
- Под государственный кредит попадают только автомобили, собранные в России и не бывшие в употреблении. Список иномарок в кредит и машин, произведенных в России, участвующих в льготном автокредите, расширился. Теперь в этом списке не только бюджетные автомобили, но и внедорожники.
- Заем на покупку автомобиля с господдержкой оформляется в рублях.
- Кредит на покупку машины можно взять на срок не более трех лет.

Скидка на автокредит с государственной поддержкой в 2017 году зафиксирована на уровне 6,7%.

В текущее время к введению планируются новые целевые программы автокредитования с большими скидками на новые автомобили, а также реализация возможности покупки машины за материнский капитал семьям, имеющим двух и более детей.

Сделать автокредитование доступным для массового потребителя стремится не только государство. Автокредитование, как один из значимых кредитных

продуктов само постоянно приспосабливается к условиям, которые диктует экономическая ситуация в стране. Если изначально кредит можно было оформить только в банке, то со временем условия менялись. Теперь такую услугу можно получить непосредственно в автосалоне. Большинство крупных автосалонов на текущее время готовы предложить покупателю условия получения автозайма, условия которого определяются самим автосалоном. При этом банки из-за усиления конкуренции в данной сфере начинают вплотную сотрудничать с автосалонами, предлагая самые различные программы кредитования.

Кроме того ведущие автомобильные корпорации мира уже несколько десятилетий успешно используют кэптивные, или “карманные” банки для активных продаж своей продукции [19]. Теперь такие кредитные учреждения имеют значительный вес и в России.

На российском рынке впервые кэптивный банк появился в 2007 году. Первыми из них были «Тойота банк», «БМВ банк» и «Мерседес-банк». За совсем короткий промежуток времени они добились серьезных успехов, потеснив универсальные кредитные учреждения.

На сегодняшний день в России функционируют следующие дочерние банки иностранных автоконцернов: Тойота-банк, Мерседес-Бенц Банк Рус, БМВ-банк, банк «ПСА финанс Рус» (работающий в интересах концерна Peugeot Citroen), Банк оф Токио-Мицубиси ЮЭфДжей, Фольксваген Банк Рус, а также начавший свою операционную деятельность с конце 2013 г. совместный автокредитный банк альянса RenaultNissan и группы Unicredit – РН Банк.

Эксперты отмечают, что доля кэптивных банков на рынке автокредитования растет довольно быстро, в 2016 году она составила около 27%. Целью любого кэптивного банка является максимальная активизация продаж конкретного бренда. Часто такие банки предоставляют уникальные условия кредитования при продвижении конкретной модели. На примере работы «Тойота банка» можно привести следующие цифры: в 2016 году официальные дилеры Toyota реализовали по своим кредитным программам 22 077 автомобилей, это составило

23,5% от общего количества продаж автомобилей данного бренда. Кредитные продажи при этом выросли по сравнению с 2015 годом на 52% а объем средств, выданных клиентам на приобретение автомобилей по кредитным схемам в 2016 году, превысил 22 млрд. рублей.

Для покупателей автомобилей появление все новых кэптивных банков и рост конкуренции в этой сфере означает более выгодные условия кредитования. Ведь данные кредитные учреждения в большинстве случаев за счет субсидий автопроизводителя предлагают кредит по более низким процентным ставкам.

Кроме низкой процентной ставки кэптивные банки гарантируют максимально быстрое рассмотрение заявки. Как правило оно не превышает одного дня, что для потенциальных клиентов имеет большое значение. Схема автокредитования, предполагающая соединение автопроизводителя и банка в одном лице приводит к тому, что банк перестает быть сторонним посредником кредитного процесса. Узкая специализация кэптивных позволяет им формировать на рынке более клиентоориентированные, индивидуальные предложения в отличие от универсальных банков, разрабатывающих свои автокредитные программы с ориентацией на рынок в целом. Кэптивные кредитные организации создают привлекательные программы под конкретную модель транспортного средства и целевую группу клиентов.

Российские заемщики по достоинству оценили еще одно важное преимущество «карманных» банков – это отсутствие скрытых комиссий и слишком больших штрафов за просрочку платежа.

Таблица 1.1 демонстрирует позиции кэптивных банков в рейтинге кредитных учреждений по объёму автокредитования. Шестое место Тойота Банка и девятое у БМВ Банка – это серьёзная заявка на лидирующие позиции в сравнении с большинством универсальных банков в данном сегменте потребительского кредитования.

## Рейтинг банков по объему выданных автокредитов в 2016 году

Наименование банка	Сумма выданных средств, млн. рублей
Сбербанк (включая автокредиты, выданные Сетелем банком)	111 656,4
ВТБ	91 772,9
Русфинанс банк	75 056,4
ЮниКредитБанк	53 000,8
Росбанк	36 705,3
Тойота Банк	35 988,3
Меткомбанк	19 954,4
Плюс Банк	17 865,6
БМВ Банк	16 131,6
Уралсиб	14 539,6
БыстроБанк	10 613,8
Локо-банк	9 367,9
Газпромбанк	8 410,2
Московский Кредитный банк	3 598,6
Ак Барс	3 430,1
Банк «Санкт-Петербург»	2 587,7
Связь банк	2 441,7
Центр Инвест банк	2 441,2

Экспансия кэптивных банков на отечественный рынок имеет положительные и отрицательные последствия. С одной стороны это стимулирование потребительского спроса, это конкурентная среда, а с другой – это определённая угроза для отечественных автопроизводителей, которые на текущий момент не могут на равных конкурировать с иностранными компаниями, создающими более технологичный и качественный продукт. Происходит фактическое финансирование западной экономики вместо необходимой поддержки программы импортозамещения.

Стоит также заметить, что автокредитование имеет свои особенности, характерные различным регионам нашей большей страны. Автокредиты остаются довольно востребованным продуктом в регионах, так как их жители в

большинстве своём не имеют высокого уровня доходов, позволяющего без помощи кредита совершить дорогостоящее приобретение. В результате этого банки стараются постоянно предлагать новые кредитные продукты на условиях, способных заинтересовать потенциальных заёмщиков. Условия программ автокредитования, которые банки предлагают в различных регионах, имеют некоторые свои особенности и предполагают определенные нюансы. В частности, банки могут ограничивать суммы кредитов исходя из того, что средний уровень дохода населения определенных регионов не позволяет населению оформлять крупные ссуды [24].

Таблица 1.2

Регионы с наибольшим количеством продаж легковых автомобилей в 2015-2016гг. с учетом выдачи автокредитов

Регионы	Объемы рынка 2015г., ед.	Объемы рынка 2016г., ед.	Автокредиты		Автокредиты		Доля автокредитов 2015г.,%	Доля автокредитов 2016г.,%
			2015г.	15/14	2016г.	16/15		
Москва	201 513	200 365	41 403	-49,00%	50 069	20,90%	20,5%	25,00%
Московская обл.	100 801	97 457	31 094	-44,80%	36 448	17,20%	30,8%	37,40%
Санкт-Петербург	83 200	85 641	32 575	-42,50%	37 263	14,40%	39,2%	43,50%
Татарстан	61 741	59 436	32 241	-25,60%	35 940	11,50%	52,2%	60,50%
Краснодарский край	49 391	48 736	15 690	-44,90%	18 850	20,10%	31,8%	38,70%
Самарская обл.	45 863	43 970	17 977	-39,60%	20 705	15,20%	39,2%	47,10%
Башкортостан	41 734	43 656	21 598	-37,20%	24 684	14,30%	51,8%	56,50%
Ростовская обл.	36 576	35 275	13 198	-38,70%	16 078	21,80%	36,1%	45,60%
Свердловская обл.	36 177	33 910	14 331	-57,20%	16 029	11,80%	39,6%	47,30%
Нижегородская обл.	33 276	31 167	16 433	-38,30%	17 733	7,90%	49,4%	56,90%

Что показательно, если сравнивать регионы России с наибольшим индексом благополучия, куда вошли 17 субъектов федерации: Санкт-Петербург и Московская область, Белгородская область, Ханты-Мансийский АО,

Краснодарский край, Тюменская область, Татарстан, Башкортостан, Тульская область, Ставропольский край, Калининградская область, Адыгея, Воронежская, Тамбовская, Свердловская, Калужская и Рязанская области, - и регионы с наибольшим объёмом автокредитования, то наблюдаются сразу несколько пересечений данных списков. Это свидетельство того, что, чем стабильнее экономическая ситуация в регионе, тем свободнее население использует кредитные средства для приобретения определённых благ [25].

Стоит также заметить, что кроме региональных особенностей автокредитования можно наблюдать общую тенденцию некоторого оживления данного сегмента кредитного рынка в 2016 году по сравнению с предыдущим годом. Самым большим увеличением такого показателя отметились Москва (20,9%), Краснодарский край (20,1%) и Ростовская область (21,8%), что иллюстрирует таблица 1.2.

#### 1.4. Современные проблемы автокредитования в Российской Федерации

Если проанализировать основные проблемы, мешающие активному развитию автокредитования в России, то первое, о чём хочется сказать, это экономическая нестабильность, которую испытывает население страны в текущий период.

Желание иметь такое благо, как личный автомобиль, при недостаточности финансовых средств приводит покупателя в банк. Но неуверенность в завтрашнем дне, падение уровня реальных доходов, нестабильность рынка труда – всё это заставляет потенциального заёмщика задуматься о таком шаге как кредитование. Многие стараются рассчитывать на собственные средства при покупке транспортного средства.

Цены на автомобили неумолимо растут. Средневзвешенная цена нового легкового автомобиля в России в 2016 году составила примерно 1 400 000 рублей.

Данный результат на 15% больше по сравнению со средним ценником новой машины в предыдущем году. Что касается отечественных автомобилей, их средняя цена по данным аналитиков составила около 600 000 рублей. Этот результат на 14% больше по сравнению со средней ценой новых автомобилей в 2015 году. По данным Росстата, падение реальных располагаемых доходов россиян в 2016 году увеличилось. Темпы такого падения достигли -5,9% в годовом выражении после -3,2% в 2015 году и -0,7% в 2014 году. Несмотря на снижение годовой потребительской инфляции (7,1% в среднем за 2016 год после 15,5% в 2015 году), ситуация пока не меняется, снижение реальных доходов продолжается, номинально за 2016 год они выросли лишь на 1%.

Данная ситуация не может обеспечить уверенность людей в завтрашнем дне, а следственно мешает развитию кредитования в дне сегодняшнем.

Закредитованность населения очень высока. На сегодня 50 миллионов граждан нашей страны воспользовались кредитными продуктами. Причиной тому послужили активная политика банков в выдаче кредитов, кажущаяся доступность средств, лёгкость оформления займа. В итоге долги по старым кредитам мешают населению включаться в новые кредитные схемы. Граждане, неспособные верно оценить финансовую нагрузку от имеющихся кредитов, берут новые займы, что приводит к другой острой проблеме на рынке автокредитования - невозвратам по кредитам.

Начиная с 2012 года, видно следующие цифры, отражающие состояние просроченной задолженности по автокредитам: на начало 2012 года –она составила 36 млрд. рублей, к следующему 2013 году цифра выросла на четверть и составила 45 млрд. рублей, 2014 год начинается с 54 млрд. и снова рост на 20%, в 2015 году данный показатель равнялся уже 67,95 млрд. рублей, 2016 – 95,9 млрд. рублей, а на 01.01.2017 года сумма просроченной задолженности по автокредитам составила 102,4 млрд. рублей. Вместе с тем растёт показатель «плохой» просрочки (задолженность выше 90 дней).

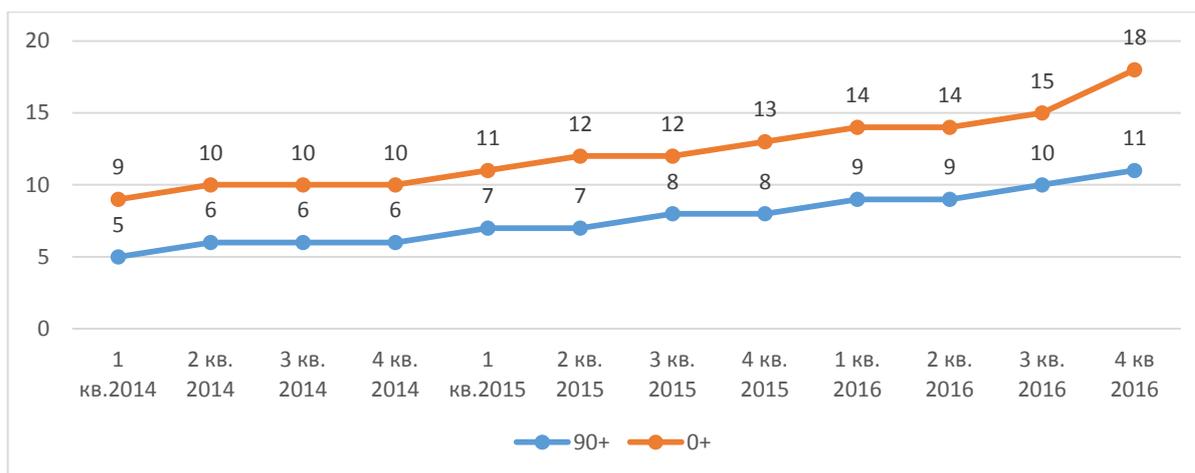


Рис 1.3 Доля автокредитов с просрочкой платежа, %

Как видно из рис. 1.3., процент автокредитов, имеющих просрочку по платежам за последние три года ни разу не уменьшался. Стабильный рост данного показателя не может не тревожить ведь он способен поставить вопрос на целесообразности выдачи кредитов населению, неспособному платить по долгам, нарушая основные принципы кредитования: срочности, возвратности и платности.

Падение реальных доходов населения в совокупности с закредитованностью, накопившейся за последние годы и приводит к сложной ситуации [48]. Ставки по автокредитам в нашей стране по-прежнему остаются высокими. В сравнении со стоимостью автокредитов за рубежом можно представить следующую картину: ставки по автокредитам в США не превышают 4% годовых, в Германии — 5,5%, во Франции ставки по ссудам на авто составляют 5–7%, в России в то же время эта цифра может достигать 7–26% годовых. Суммы просроченной задолженности по кредитам растут, а выхода из сложившейся ситуации пока не видно.

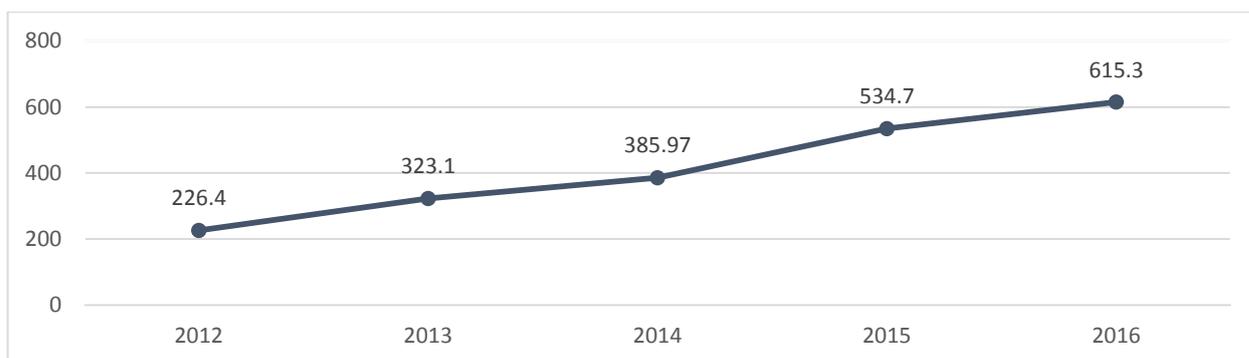


Рис. 1.4. Средняя сумма просроченной задолженности по автокредитам, тыс. руб.

Стабильный рост сумм просроченной задолженности более, чем двукратный за последние пять лет, продемонстрированный рис.1.4., ещё раз подчёркивает острую необходимость пересмотра ситуации в сфере автокредитования в самом ближайшем времени.

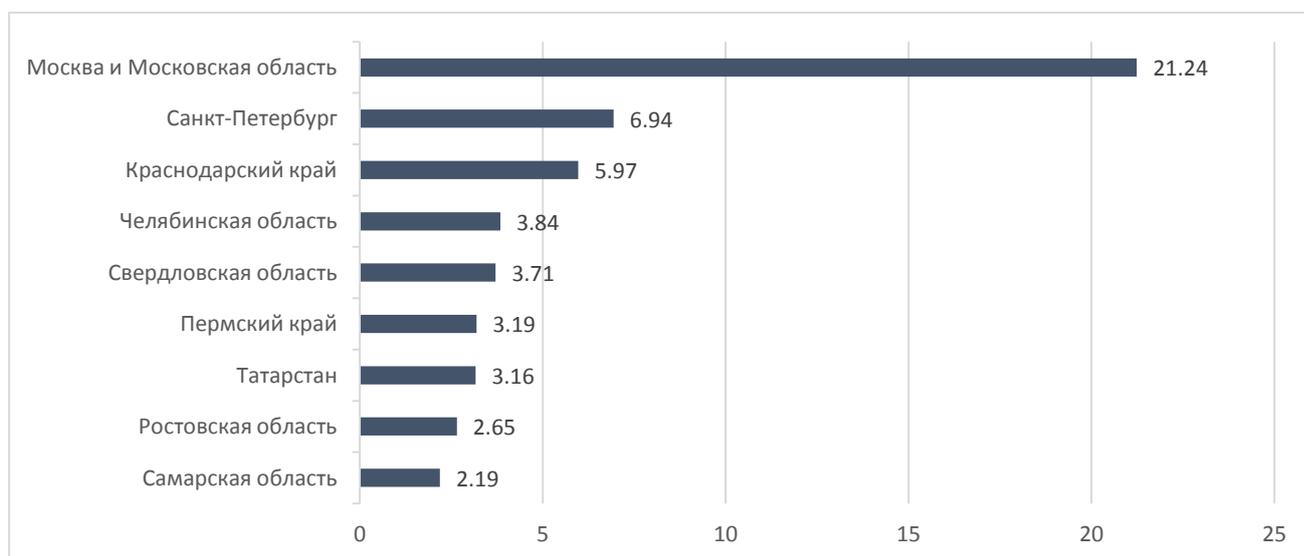


Рис. 1.5. Лидирующие регионы по объему просроченной задолженности по автокредитам, %.

На рисунке 1.5. можно увидеть, что регионы лидирующие в количестве выданных автокредитов отличаются также и одним из самых высоких уровней просроченной задолженности по кредитам. Эта прямая пропорциональность в показателях не удивительна, но это прежде всего заставляет кредитные учреждения искать новые схемы снижения кредитных рисков, увеличивать требования к заёмщикам и усложнять саму систему выдачи автокредитов.

При этом банки сталкиваются как с недобросовестным подходом клиентов, так и со сложными схемами мошенничества. Требования к потенциальным заёмщикам в этой связи растут. Здесь включается также фактор непрозрачности доходов граждан. «Серые» зарплаты граждан заставляют банки в погоне за снижением рисков невозвратности повышать кредитные ставки.

Но в то же время из-за острой конкуренции между банками борьба за клиентов ведётся ожесточенная. Именно конкуренция вынуждает банки смягчать требования к заемщикам. Эти противоречия вносят свои коррективы в текущее состояние кредитного рынка.

Снижение спроса на автокредиты в пользу потребительских нецелевых кредитов происходит сегодня из-за обязанности, налагаемой банками на заёмщиков, по оформлению обязательных страховок ОСАГО и КАСКО. Потребительский кредит не обязывает покупателя оставлять в банке паспорт транспортного средства в качестве залога автомобиля. И даже более высокие процентные ставки не являются для граждан решающим фактором при принятии решения в пользу автокредита.

Кроме высокой стоимости страховых продуктов, тормозящих развитие автокредитования, у нас добавляются высокие цены на бензин, дороговизна техобслуживания, налоговая нагрузка, которую несут автовладельцы, что является немаловажными факторами в принятии решения получения кредита на приобретение транспортного средства.

Всё вышесказанное является проблемами, стоящими на пути автокредитования. Перед банками стоит жёсткая необходимость совершенствовать меры дополнительной безопасности, создавать базы недобросовестных плательщиков, проводить мониторинг мошеннических схем, искать пути их предотвращения.

Необходимо регулирование и четкая регистрация залогового имущества граждан, выступающих в роли заёмщиков, во избежание незаконных сделок с данным имуществом.

В этой связи можно говорить о необходимости всесторонней государственной поддержки данной сферы, как в области разработки новых программ льготного автокредитования, так и в области усовершенствования юридических аспектов, влияющих на проблему.

Таким образом для обеспечения положительной динамики автокредитования на российском рынке необходимы не только политическая и экономическая стабильность государства и общества, необходимо предпринимать серьёзные меры в изменении всей системы автокредитования. Такие меры должны быть нацелены на выравнивание соотношения спроса и предложения на рынке. Они должны предполагать внедрение механизма автоматической сверки данных о доходах заемщиков с налоговыми органами, предоставление кредитным организациям информации о заемщике из Пенсионного фонда РФ, позволяющей более эффективно оценивать платежеспособность клиентов для снижения банковских рисков по данному продукту. Необходима четкая регистрация всего залогового движимого имущества граждан во избежание рисков реализации кредитных автомобилей на вторичном рынке без ведома банка-кредитора. Должен быть отработан механизм работы с просроченной задолженностью. В качестве одного из самых значимых методов самостоятельной работы банка должна рассматриваться реструктуризация такой задолженности. Следует самым тщательным образом продолжать фундаментальное изучение теоретических основ автокредитования, проводить детальный анализ текущей ситуации на автокредитном рынке, а также формировать комплексный подход к исследованию рисков в данном сегменте потребительского кредитования, применяя новейшие инновации, соответствующие текущему моменту времени.

## ГЛАВА 2. СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА АВТОКРЕДИТОВАНИЯ И ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПОДХОДОВ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»

### 2.1. Организационно-экономическая характеристика АО «Россельхозбанк» и его финансовое состояние

Акционерное общество «Российский Сельскохозяйственный банк» — один из крупнейших банков в России. АО «Россельхозбанк» был создан в 2000 году. Главной целью основания данного банка стало развитие национальной кредитно-финансовой системы агропромышленного сектора и сельских территорий Российской Федерации. На сегодняшний день это универсальный коммерческий банк, который предоставляет все виды банковских услуг и занимает лидирующие позиции в финансировании агропромышленного комплекса России [35]. Все 100% голосующих акций АО «Россельхозбанка» принадлежат Российской Федерации в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом. Высшим органом управления АО «Россельхозбанк» является Общее собрание акционеров. Наблюдательный совет Банка, избираемый акционерами и им подотчетный, обеспечивает стратегическое управление и контроль над деятельностью исполнительных органов – Председателя Правления и Правления. Председатель Правления, члены Правления и заместители Председателя Правления осуществляют текущее руководство Банком и реализуют задачи, поставленные перед ними акционерами и Наблюдательным советом Банка

Акционерами Банка являются:

1. Российская Федерация в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом, которому принадлежит 100% обыкновенных именных акций, и Министерства финансов Российской Федерации, владеющего 100% привилегированных именных акций;

2. Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов», которой принадлежит 100 % привилегированных именных акций типа А.

15 марта 2000 года АО «Россельхозбанк» был учреждён, в июне того же года получена лицензия Центробанка на проведение финансовой деятельности, а с декабря было разрешено реализовывать банковские программы для физических лиц. 2006 год отмечен запуском государственного проекта «Развитие АПК», суть которого заключалась в развитии агропромышленного сектора. В данной программе «Россельхозбанк» являлся одним из главных действующих лиц. В рамках этого проекта банком было выдано более 300 тысяч кредитов, общая сумма которых составила порядка 150 млрд. рублей. С 2007 года начинают открываться филиалы банка за пределами России. Сегодня «Россельхозбанк» имеет своё представительство в таких странах, как Азербайджан, Казахстан, Белоруссия, Армения, Таджикистан. Более 100 банков-партнеров за пределами страны позволяют проводить операции международного масштаба. Новая пятилетняя программа, направленная на развитие сельского хозяйства в РФ была запущена в 2008 году. Главной целью её стало повышение финансовой устойчивости в области аграрного сектора, добиться которого было намечено путём расширения доступа отечественных производителей к финансовым ресурсам.

На сегодняшний день «Россельхозбанк» - один из крупнейших банков, осуществляющих финансовую деятельность на территории Российской Федерации, целью которой является развитие аграрной деятельности в стране и возрождение села [46]. «Россельхозбанк», имея огромный опыт работы, накопленный за более чем полтора десятилетия, получил право позиционироваться в качестве агента Правительства РФ, специализирующегося на выполнении федеральных целевых программ аграрного комплекса.

Собственные средства АО «Россельхозбанк» на 01.04.2017 года составили 389,621 млрд. рублей, уставный капитал при этом был равен величине 339,848 млрд. рублей.

Акционерное общество «Российский Сельскохозяйственный банк» имеет 73 филиала, расположенных в Российской Федерации, 5 зарубежных представительств, 1047 дополнительных офиса, 178 операционных офиса.

АО «Россельхозбанк» лидирует среди кредиторов агропромышленного комплекса России. Его филиальная сеть вторая по величине в банковском рейтинге страны. На вооружении банка десятки кредитных программ. Банк активно кредитует растениеводство, животноводство, приобретение сельхозтехники под ее залог, а также оказывает серьезную помощь развитию малого агробизнеса — владельцам крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств. По состоянию на 1 апреля 2017 года банк занимает шестое место в банковской системе Российской Федерации с размером активов 2 653,72 млрд. рублей. По итогам 2016 года АО «Россельхозбанк» получил рекордную операционную прибыль в размере 55 млрд. рублей, а прибыль, оставшаяся после создания резервов, составила более полумиллиарда рублей. Заемщикам агропромышленного комплекса в 2016 году в рамках государственной программы развития сельского хозяйства выдано свыше одного трлн. рублей. В настоящее время Банк занимает второе место по размеру кредитного портфеля предприятий малого и среднего бизнеса всех отраслей экономики и третье место по величине кредитного портфеля населения. Общий кредитный портфель АО «Россельхозбанк» на начало 2017 года составил 1735,9 млрд. рублей, увеличившись на 2,0% (34,2 млрд. рублей).

Деятельность АО «Россельхозбанк» в 2016 году была осложнена действием ряда неблагоприятных внешних факторов, таких как:

- отсутствие доступа к внешним финансовым рынкам вследствие сохранения санкций США, ЕЭС;
- стабилизация цен на нефть на относительно низком уровне;
- высокая стоимость долгосрочных финансовых ресурсов на внутреннем рынке несмотря на снижение ключевой ставки Банка России;

- ускорение темпов роста производства АПК на фоне снижения прибыльности, сокращение потребительского спроса.

Таблица 2.1

## Оценка состояния кредитного портфеля АО «Россельхозбанк»

Кредитный портфель, тыс. руб.	Дата	Позиция, изменение, тыс. руб.	Кредитный портфель, изменение, %
1 777 286 148	Май 2017	+ 37 463 757	+ 2,15
1 739 822 391	Январь 2017	+ 16 161 771	+ 0,94
1 723 660 620	Январь 2016	+ 272 199 887	+ 18,75
1 451 460 733	Январь 2015	+ 173 937 772	+ 13,62
1 277 522 961	Январь 2014	+ 171 639 862	+ 15,52
1 105 883 099	Январь 2013	+ 149 301 227	+ 15,60
956 581 872	Январь 2012	+ 222 524 385	+ 30,31
734 057 487	Январь 2011	+ 120 380 286	+ 19,62
613 677 201	Январь 2010		

На основании данных таблицы 2.1. можно видеть неизменный рост величины кредитного портфеля АО «Россельхозбанк» из года в год. Росту портфеля за это время способствовали как снижение рыночных ставок и реализация госпрограмм, стимулирующих розничное кредитование, так и меры, разработанные самим банком для повышения своей эффективности [49].

Бизнес банка в некоторые временные отрезки рос опережающими темпами по сравнению с показателями российской банковской системы в целом. Не только с точки зрения величины кредитного портфеля, но также и размера активов и клиентских средств.

По состоянию на 1 января 2017 года валюта баланса АО «Россельхозбанка» составила 2679,3 млрд. рублей, увеличившись по сравнению с 1 января 2016 года на 168,4 млрд. рублей или на 6,7 % (для сравнения в 2015 году этот показатель был равен 2510,9 млрд. рублей, в 2014 году – 2067,5 млрд. рублей, в 2013 – 1816,3 млрд. рублей, в 2012 году – 1577,9 млрд. рублей, за пять лет увеличение составило

69,8%). В структуре активов банка преобладает чистая ссудная задолженность, доля которой по состоянию на начало 2017 года составляла 80,0% от общего объёма активов, сократившись за 5 лет на 2,4%. Размер чистой ссудной задолженности на 01.01.2017г. был равен 2144,5 млрд. рублей, что на 134,4 млрд. рублей больше прошлогоднего показателя. Доля средств в кредитных организациях на 01.01.2017 года составила 0,2%. Вложения в ценные бумаги составили 9,8% валюты баланса банка. За последние пять лет работы «Россельхозбанка» данный показатель менялся незначительно (8,3% в 2012 году, 8,5% в 2013 году, 9,4% в 2014 году, 10,3% в 2015 году).

В структуре обязательств «Россельхозбанка» на начало 2017 года выросла доля средств клиентов, не являющимися кредитными организациями, до 81,3% с 78,9% по сравнению с предыдущим отчётным периодом. При этом доля средств кредитных организаций и Банка России снизилась с 8,7% до 7,3%. Доля выпущенных долговых обязательств снизилась с 10,3% на 01.01.2016г. до 9,3%.

Уставный капитал «Россельхозбанка» на 01.01.2017г. составил 334,8 млрд. рублей, увеличившись за 2016 год на 8,0 млрд. рублей за счет дополнительной эмиссии обыкновенных акций. За пять лет он вырос на 78% с 188,05 млрд. рублей.

Таблица 2.2.

Финансовые результаты кредитной организации за 2012-2016 гг. в млрд.руб.

	2012	2013	2014	2015	2016
Процентные доходы	143,0	161,1	178,2	228,2	272,8
Процентные расходы	92,0	103,6	117,0	188,7	199,2
Комиссионные доходы	7,1	7,9	8,7	13,9	16,9
Комиссионные расходы	1,03	1,4	1,6	5,1	1,6
Операционные расходы	31,7	36,8	59,0	72,7	109,1
Чистая прибыль	0,5	1,0			0,5
Чистый убыток			9,3	75,2	

Как видно из Таблицы 2.2 процентные доходы банка в 2016 году составили 272,8 млрд. рублей. Для сравнения этот же показатель в 2015 году составил 228,1

млрд. Такое увеличение доходов связано с ростом объемов бизнеса и повышением доходности активов.

Процентные расходы за тот 2016 год составили 199,2 млрд. рублей, увеличившись на 10,5 млрд. рублей от прошлогоднего показателя.

Комиссионные доходы в сравнении с 2015 годом увеличились на 3,0 млрд. рублей, составив 16,9 млрд. рублей. Комиссионные расходы, напротив, снизились на 3,5 млрд. рублей, составив 1,6 млрд. рублей.

В связи с ростом процентных и комиссионных доходов чистая прибыль АО «Россельхозбанк» за 2016 год составила 0,5 млрд. рублей, тогда как в 2015 году чистый убыток составлял 75,2 млрд. рублей.

Основной рост доходов банка обусловлен ростом процентных доходов на 129,8 млрд. рублей за последние 5 лет или на 90,7%. Процентные доходы являются основным доходом банка. Это с одной стороны говорит о том, что банк расширяет свое присутствие на рынке кредитования, но с другой стороны увеличивается риск невозврата. Также значительный рост наблюдается по комиссионным доходам на 9,8 млрд. рублей или в 2,38 раза. А все расходы банка в 2016 году по сравнению с 2012 годом увеличились на 185,17 млрд. рублей и составили 309,9 млрд. рублей.

С точки зрения финансового результата основными факторами прибыльной деятельности Банка остаются сбалансированная по стоимости и срочности структура активов и пассивов, диверсификация рисков, опережающие темпы роста комиссионных доходов, доступность долгосрочного фондирования, докапитализация в целевых объемах и в плановые сроки, а также урегулирование проблемной задолженности. До 2017 года Банк продолжал формировать резервы ускоренными темпами, а в дальнейшем намерен стабилизировать их динамику.

По размеру активов АО «Россельхозбанк» занимает 6 место среди банков Российской Федерации. Активы банка в апреле 2017 года составили 2771 млрд. рублей (для сравнения Сбербанк – 22051,5 млрд. рублей, ВТБ - 9354,2 млрд. рублей, Газпромбанк – 5502,3 млрд. рублей, ВТБ 24 - 3 198,5 млрд. рублей).

По объёму вкладов «Россельхозбанк» занимает 5 место с оценкой данного показателя 982,3 млрд.рублей (Сбербанк на 1 месте с оценкой 2488,8 млрд. рублей).

По выданным кредитам указанные ранее кредитные учреждения сохраняют ту же последовательность в рейтинге. Показатель АО «Россельхозбанка» составляет 1867,7 млрд.рублей (Сбербанк на 1 месте с оценкой 15242 млрд. рублей).

## 2.2. Порядок предоставления автокредита в АО «Россельхозбанк»

АО «Россельхозбанк» предлагает своим клиентам программы автокредитования, наряду с другими кредитными продуктами. По этим программам можно приобрести новый автомобиль или подержанный. Клиент банка самостоятельно выбирает марку машины и страну производителя. Полученные у банка деньги заёмщик может использовать на приобретение транспортного средства, уплату страховки или взноса КАСКО за первый год [38].

Таблица 2.3.

Условия автокредита в АО «Россельхозбанк» в 2017г.

Программа	Срок кредита	Максимальный размер займа, рублей	Первый взнос	Ставка по займу	Страховка автомобиля
Программа для покупки нового ТС	до 5 лет	3 000 000	не менее 15%	от 17,5%	КАСКО обязательно
Программа для покупки подержанного ТС	до 5 лет	3 000 000	не менее 25%	от 19,5%	КАСКО обязательно

Таблица 2.3. показывает, что АО «Россельхозбанк» установил очень близкие условия автокредитования и для машин с конвейера и для автомобилей с пробегом.

Транспортное средство должно быть категории «В», «С», «D», «Прицеп». В случае приобретения подержанного автомобиля, его возраст на дату завершения кредитного договора не может превышать 10 лет для машины иностранного производства и 8 лет, для отечественного автомобиля. Кредитный лимит в обеих программах до 3 000 000 рублей, а срок кредитования до 60 месяцев. Кредит не предполагает дополнительных комиссий для заёмщиков.

Процентная ставка по автокредиту на новый автомобиль ниже, чем на автомобиль с пробегом: 17,50% годовых в сравнении с 19,50% годовых и выше.

Окончательный размер ставки для конкретного заёмщика зависит от результатов проверки платежеспособности, а также от категории заемщика. Для зарплатных клиентов и клиентов с положительной кредитной историей предусмотрены скидки в размере одного и двух процентов соответственно. Однако существуют и условия, которые могут существенно повысить процентную ставку по автокредиту. В случае отказа заёмщика от принятия на себя обязательства по оформлению полиса страхования жизни и здоровья на весь срок действия кредитного договора, годовая ставка увеличивается на 6%.

Первоначальный взнос по обеим из предлагаемых банком программ автокредитования составляет 15% от суммы ссуды на покупку нового автомобиля и 25% на машину с пробегом.

АО «Россельхозбанк» при выдаче автокредитов выдвигает ряд требований к потенциальным заёмщикам:

1. Клиент должен иметь гражданство РФ;
2. Возраст потенциального заёмщика от 18 до 65 лет (не более 65 лет к моменту окончания кредитного договора);
3. Регистрация в регионе обслуживания АО «Россельхозбанк»;
4. Стаж на последнем месте работы от 6 месяцев, общий – не менее 1 года за последние 5 лет. Исключением являются зарплатные клиенты, которым достаточно 3 месяца стажа на последнем месте работы и не менее полугода

общего стажа за последние 5 лет, а также клиенты, получающие пенсию на счёт, открытый в АО «Россельхозбанк»;

5. Доход, достаточный для погашения кредита. Учитываются зарплата, пенсия, а также альтернативные источники, такие как доходы от занятий частной практикой или ведения предпринимательской деятельности, доход от ведения личного подсобного хозяйства и другие.

Заявка на автокредит рассматривается в течение 4 рабочих дней с момента предоставления клиентом всех необходимых банку документов. При положительном, для заявителя, решении заёмщик должен будет предоставить банку пакет обязательных документов (паспорт заемщика и созаемщиков, документы, подтверждающие размер доходов, договор купли-продажи транспортного средства, копию паспорта транспортного средства, платежки, подтверждающие частичную оплату авто, счета страховой компании).

После предоставления всех документов, между клиентом и банком заключается кредитный договор. Помимо договора кредитования с банком, заемщик обязан оформить КАСКО на случай, утраты, полной гибели или повреждения транспортного средства, а также договор на страхование жизни и здоровья. В случае отказа заёмщика от оформления данного полиса, который не является обязательным условием предоставления автокредита, как отмечалось ранее, процентная ставка увеличивается на 6%.

После заключения всех договоров, деньги зачисляются безналичным переводом на счет заемщика. Ввиду того, что автокредит в АО «Россельхозбанк» целевой, то в дальнейшем полученные средства должны быть перечислены продавцу автомобиля и на счет страховой компании.

По условиям банка, автомобиль приобретаемый в кредит оформляется в собственность заемщика и становится залогом с целью обеспечения возврата кредитных средств.

Заемщик самостоятельно выбирает порядок выплаты автокредита – дифференцированные или аннуитетные платежи, получает график погашения,

согласно которому производит ежемесячные платежи в банк. За заёмщиком закреплено право досрочного погашения автокредита (полного или частичного), Дополнительная плата в этом случае не взимается.

Специалисты, оценивающие кредитные продукты разных банков среди плюсов получения автокредита в АО «Россельхозбанк» выделяют:

- Отсутствие жестких ограничений при выборе транспортного средства;
- Подтверждение дохода заемщика альтернативными способами;
- Возможность привлечь созаемщика;
- Снижение ставки для зарплатных и «надежных» клиентов;
- Выбор способа погашения;
- Несколько вариантов внесения ежемесячного платежа без уплаты комиссий;
- Возможность включения страховых выплат в кредитную сумму.

К минусам данного продукта относят:

- Обязательное страхование КАСКО;
- Высокая процентная ставка без указания максимального порога.

В 2012 году АО «Россельхозбанк» имел ссудную задолженность (требования Банка к резидентам Российской Федерации) по автокредитам на сумму 1992,6 млн. рублей, в следующем году этот показатель был равен 2571,46 млн. рублей. В 2014 году ссудная задолженность по автокредитам составила 2475,4 млн. рублей, в 2015 году – 1803,6 млн рублей, в 2016 году - 989 млн. рублей.

Объёмы автокредитов и в количественном и в суммарном выражении за последние годы серьёзно сократились. Об этом свидетельствуют, например, данные по выданным автокредитам в Белгородской области. В 2014 году подразделениями Белгородского филиала АО «Россельхозбанка» были выданы автокредиты по 12 заявкам из 45 поданных. Сумма выданных автокредитов

составила 12398 тыс. рублей, а средняя величина выданного кредита была равна 1033227 рублей. При этом лишь одна заявка была выдана с использованием государственной поддержки. Сумма максимальной удовлетворенной заявки составила 2150 тыс. рублей. В городах Белгороде и Старом Осколе было удовлетворено 4 заявки, остальные 8 заявок были выданы в районных центрах области на сумму 9549 тыс. рублей.

В дальнейшем в данном секторе кредитования видим серьёзный спад. В 2015 году из 46 принятых заявок по автокредитам (заявленная сумма – 26926 тыс. рублей) было выдано лишь 5 заявок. Сумма средней заявки составила 613,4 тыс. рублей. Все 5 заявок были оформлены в городах Белгород и Новый Оскол. 2016 год принёс лишь 14 запросов на получение автокредитов, из которых удовлетворены были лишь 2 заявки на общую сумму 3492,8 тысяч рублей. Кредиты были оформлены в городах Белгород и Алексеевка. Все эти цифры лишь доказывают существование глубокого кризиса в сфере автокредитования и подчёркивают необходимость внедрения инноваций, способных вернуть привлекательность данному кредитному продукту в глазах потенциальных заёмщиков.

### 2.3. Характеристика рисков при автокредитовании и способы их минимизации

Кредитование – один из основных источников доходности банков. Однако в то же время оно тесно связано с кредитными рисками, очень опасными для деятельности кредитных учреждений.

Риск – это вероятность наступления неблагоприятных событий. Риск характеризует ситуацию, имеющую неопределённость исхода при наличии неблагоприятных последствий.

Для банков кредитный риск заключается в возможности потерь банком финансовых активов в результате неспособности заемщиков исполнить свои

обязательства по выплате процентов и основной суммы долга в соответствии с условиями кредитного договора [15]. Для банков кредитные риски являются очень серьёзным фактором в успешной деятельности. Те из них, которые ведут высоко рискованную кредитную политику, неверно оценивают риски и неправильно формируют резервы сталкиваются с вероятностью отзыва лицензии. Статистика показывает, что с 2010 по 2017 год количество российских банков уменьшилось более, чем на 40%.

Таблица 2.4

Количество банков в РФ по состоянию на 01 января разных лет

2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
1058	1012	978	956	923	834	733	623

Как видно из таблицы 2.4, количество банков в нашей стране уменьшалось с каждым годом. Часть кредитных организаций уходят с рынка самостоятельно. Потеряв прибыльность, они подают документы на банкротство. Однако количество таких банков незначительно. Работа большей части прекращается в связи с отзывом лицензий Центробанком России. ЦБ проводит серьёзную работу по оценке работы банков, выявлению кредитных учреждений, вовлеченных в сомнительные операции, либо тех, работу которых считает рискованной, особенно в части недооценки выданных ссуд и отсутствия запаса прочности для формирования резервов [44].

В этой связи становится особенно понятным необходимость правильной оценки кредитных рисков и поиска путей их минимизации.

Говоря о факторах риска при выдаче автокредитов, можно производить деление таких факторов на внутренние и внешние [20].

Система внешних факторов риска связана в первую очередь с возможностями заёмщика выполнять обязательства, принятые на себя согласно кредитному договору. Снижение таких возможностей сопряжено с такими изменениями в финансовом состоянии заёмщика, как:

✓ Снижение дохода заёмщика;

- ✓ Утрата или обесценивание собственности клиента;
- ✓ Потеря дееспособности в связи с болезнью (смертью) заёмщика;
- ✓ Увеличение числа иждивенцев клиента;
- ✓ Изменение правоспособности заёмщика в результате привлечения его к ответственности;
- ✓ Умышленное нежелание клиента выполнять обязанности, прописанные в кредитном договоре.

Возможности заёмщиков погасить существующий кредит зависят и от более глобальных факторов, связанных с политическим и социально-экономическим положением государства и граждан в этом государстве:

- Рост инфляции, которая для простых граждан означает простое обесценивание денег. Даже при снижении уровня инфляции в 2016 году в сравнении с годом предыдущим (5,4% по сравнению с 12,9%) Россия ещё очень далека от уровня данного показателя во многих странах мира (за 2016 год уровень инфляции в США составил 1,3%, в Германии – 0,4%, во Франции – 0,3%, в Японии - -0,1%, в Швейцарии - -0,4%);
  - Падение уровня финансовой устойчивости работодателей заёмщиков, а вместе с тем снижение заработной платы клиента;
  - Повышение безработицы (согласно отчету Росстата безработица на конец 2016 года составила 5,4% или 4,1 млн. человек), потеря заёмщиком основного заработка [41];
    - Уменьшение размеров социальных льгот и пособий;
    - Нестабильность денежных потоков государства;
    - Девальвация рубля (01.01.2014 курс доллара составлял 32,66 рубля, а к концу того же года он составил 56,26 рубля, 31 декабря 2015 года этот показатель был равен — 72,88 рубля за доллар и, не смотря на несколько снизившийся уровень курса в первом полугодии 2017 до уровня 56-58 рублей, возврат к докризисному уровню пока невозможен) [42];
  - Санкционный режим западных стран в отношении РФ.

- К внешним факторам увеличивающим кредитные риски банков необходимо отнести невысокое развитие кредитной инфраструктуры:

- Несовершенное законодательство в области кредитования физических лиц;

- Низкое качество работы участников кредитного рынка: страховых компаний, коллекторских агентств и т.п.

Отдельным пунктом можно выделить присутствие на авторынке компаний, которые осуществляют сделки купли-продажи транспортных средств с элементами мошенничества.

Кроме внешних факторов кредитных рисков банки ежедневно сталкиваются системой внутренних факторов. Это факторы, касающиеся организации кредитной деятельности и кредитного процесса, а также факторы, непосредственно связанные с кредитным продуктом (автокредитом):

- Низкое качество системы оценки кредитоспособности заёмщика;

- Плохо отработанная процедура работы с просроченной задолженностью;

- Текучесть банковских кадров, способствующая ошибкам сотрудников банка при оформлении автокредита, а также возможные сбои в работе компьютерных программ и систем;

- Отсутствие эффективного контроля за алгоритмом действий сотрудников банка;

- Низкая доля средств заёмщика в полной стоимости приобретаемого транспортного средства (значительный объём кредитных средств);

- Наличие посредника сделки (автодилера), увеличивающее вероятность использования мошеннических схем;

- Повреждение транспортного средства, его хищение или конструктивная гибель в результате аварии.

Необходимость минимизации кредитных рисков – задача, стоящая перед всеми без исключения кредитными учреждениями. Стратегия управления

рисками в коммерческом банке должна основываться на интегрированной структуре, состоящей из обязанностей и функции, которые спускаются от уровня Правления банка вниз, на операционные уровни, охватывая все аспекты риска, в особенности рыночный, кредитный и риск ликвидности, операционный, юридический риски, риски, связанные с репутацией банка и с персоналом [17]. Эта структура состоит из самого Правления в качестве конечного ответственного органа, отделов управления рисками, отделов поддержки и контроля.

Автокредитование является менее рискованным видом кредитования по сравнению с обычным потребительским кредитованием, ввиду того, что предусматривает и залог автомобиля, и его полное страхование. Транспортное средство находится в залоге на весь срок кредита, и в случае невозможности полной выплаты основной суммы и положенных по кредиту процентов заёмщиком, автомобиль достаётся банку. В случае же возникновения таких обстоятельств, как повреждение предмета залога в результате аварии или угона автомобиля, все расходы покрывает страховой продукт, который является также обязательным условием оформления автокредита, за исключением случаев автокредитования без страховки. Большинство программ автокредитования предусматривают обязательное страхование не только ОСАГО, но и КАСКО.

В целом риски невозврата автокредитов составляют не более 1%, а это минимальный показатель, если сравнивать с другими видами кредитования. Но риск всё же существует, поэтому защита от недобросовестного заемщика – тщательная работа служб банка, обеспечивающих правовую защиту и отбор потенциальных заемщиков.

Наибольшие риски по невозврату кредита существуют у банков, которые активно занимаются экспресс-кредитованием, предусматривающем минимальный пакет документов, предоставляемый клиентом, что и мешает осуществить качественную оценку финансового состояния потенциального заемщика.

По мнению специалистов, снижение банковских рисков зависит не только от качественного анализа кредитоспособности клиентов, но и от постоянного совершенствования нормативно-правовой базы, регулирующей вопросы автокредитования. Например, вопросы, связанные с системой регистрации автотранспорта. Мировая практика показывает, что автомобили, являющиеся предметом залога, находятся в общей информационной базе, и продать их невозможно. В России, к сожалению, единой базы нет. Есть несколько ресурсов, которые помогут в разы снизить риск покупки кредитного автомобиля, каждая из них обладает своими недостатками и не является исчерпывающим источником.

На текущий момент существуют:

- Реестр залогов Федеральной нотариальной палаты - это государственный сервис, в который банки и другие кредиторы через нотариусов заносят данные о выданных кредитах;
- База данных Национального бюро кредитных историй;
- База данных ГИБДД.

Даже при том, что приобретаемый автомобиль является предметом залога и оригинальный паспорт транспортного средства (ПТС) остается на хранении в банке до того момента, как клиент полностью вернет долг, это не мешает обходить правила кредитного договора о запрете на продажу залогового транспортного средства. Должник может обратиться в МРЭО ГИБДД с заявлением об утере ПТС, получить дубликат и продать машину, фактически лишив банк предмета залога.

Чтобы минимизировать свои кредитные риски, каждый банк должен начинать в первую очередь с проведения объективной оценки кредитоспособности каждого конкретного заемщика. И здесь на помощь специалистам кредитных учреждений приходят разработанные ранее и уже доказавшие свою действенность на практике методики. Одной из таких методик

является скоринг - система балльной оценки заемщиков, когда решение о выдаче или отказе в выдаче кредита принимается в зависимости от количества набранных потенциальным заемщиком баллов [8].

Родиной скоринга считают Соединенные Штаты Америки, а датой рождения – середину XX века. В начале 50-х гг. в Сан-Франциско образовалась первая консалтинговая фирма в области скоринга - Fair Issac, которая до сих пор является лидером среди разработчиков скоринговых систем. Схема скоринговой оценки кредитоспособности клиента, безусловно, за годы её существования совершенствовалась, модифицировалась и усложнялась. Сегодня система скоринга состоит из нескольких десятков различных показателей, каждый из которых имеет определённую шкалу в баллах. Система скоринга переводит в баллы возраст, пол, образование, наличие депозита, недвижимости, состав семьи и многие другие сведения о заемщике [30]. Общее количество баллов и принимается во внимание в процессе принятия решения по удовлетворению каждой конкретной кредитной заявки. Этот показатель сравнивается с неким контрольным значением. Если полученный показатель выше порога, то принимается решение об одобрении заявки в противном случае клиенту будет отказано в получении кредита [12].

На первом этапе менеджер кредитного отдела получает от клиента паспортные данные, прописку, место проживания, контактные номера телефонов. По этой информации проводится первичная идентификация клиента банка. На этом этапе отсеиваются клиенты с просроченными паспортами, неверно или ложно предоставленными данными, поддельными документами. На втором этапе оцениваются возраст, пол, семейное положение, трудовой стаж, количество иждивенцев, стаж на последнем месте работы. Третьим этапом является оценка платежеспособности потенциального заемщика. При оценке финансового состояния основную роль играет ежемесячный подтвержденный доход, заработная плата, указанная в справке 2-НДФЛ.

Далее наступает этап проверки кредитной истории [4]. Рассматриваются данные нескольких бюро кредитных историй для получения более полной информации. Проверяются не только просрочки, но и финансовая нагрузка по действующим обязательствам, если они имеются. Бюро кредитных историй фиксирует все запросы клиента в банк. Большое количество предыдущих отказов отрицательно влияет на возможность одобрения.

Для держателей зарплатных карт предусмотрена отдельная проверка. В этом случае оцениваются транзакции по карте, сроки поступлений и снятий, а также средний остаток по счету. Необходимо отметить, что наименьший балл получают клиенты, которые сразу после поступления зарплаты снимают ее полностью наличными.

После сбора всех данных кредитный инспектор подробно изучает анкету и предоставленные данные потенциального заёмщика. При необходимости он может запросить дополнительные документы. После дополнительной проверки, выдается заключение о возможности одобрения, а также о максимальной сумме и сроке погашения кредита.

В целом, можно выделить следующие преимущества кредитного скоринга:

- возможность снижения издержек и минимизация операционного риска за счет автоматизации принятия решения о выдаче кредита;
- сокращение времени обработки заявок и принятия по ним решений;
- выявление и предотвращение попыток мошенничества;

Однако кредитный скоринг имеет ряд недостатков:

- программа оценивает не реального человека, а информацию, которую он о себе сообщает, что позволяет предумышленно обманывать систему;
- классификация выборки производится на клиентах, ранее получившим кредит, однако при этом отсутствует возможность узнать поведение клиентов, которым в кредите было отказано;

- скоринговые модели не совершенны и требуют постоянного обновления, а сотрудники банков зачастую не имеют достаточной подготовки, чтобы разрабатывать новые модели и управлять ими, а также осуществлять эффективный мониторинг результатов работы модели;
- дороговизна адаптации под современные реалии;
- влияние субъективного мнения специалиста на выбор модели оценки клиента.

В АО «Россельхозбанке» активно функционирует вертикаль службы оценки и контроля рисков в региональных филиалах с целью проведения на местах независимого контроля за уровнем принимаемых филиалами и дополнительными офисами рисков, усилена роль риск-менеджеров в принятии решений по кредитованию клиентов [32].

Банком принят комплекс мер, направленных на активизацию работы с проблемной задолженностью, а также на создание инфраструктуры, обеспечивающей всевозможные методы работы с проблемной задолженностью.

В целях развития системы управления рыночным риском в 2016 году Акционерное Общество «Россельхозбанк» продолжило реализацию мероприятий по автоматизации системы в части контроля за уровнем принимаемого риска.

По всем розничным кредитным продуктам процесс принятия решения о выдаче кредита централизован на уровне Головного офиса «Россельхозбанка» стандартизирован и автоматизирован по конвейерной технологии. В рамках данной технологии выдаются кредиты заданного качества. Процесс принятия решения постоянно совершенствуется. Так, в 2016 году в процесс принятия решения были введены:

- новый подход к расчёту платежеспособности на основе РТІ по всем розничным кредитным продуктам, новый подход к учёту доходов клиентов в случае их вступления в пенсионный возраст в течение срока кредитования с

учётом применения статистических данных банка и Федеральной службы государственной статистики;

- новый подход к анализу кредитной истории по всем розничным кредитным продуктам;
- специализированные процедуры принятия решения в зависимости от категоризации клиентов;
- автоматизированные сервисы, позволяющие получать и использовать в процессе принятия решения информацию о социальных сетях клиентов и данные геолокации клиентов;
- автоматизированные сервисы проверки наличия непогашенной задолженности из Федеральной службы судебных приставов;
- дополнительный сервис для выявления потенциального мошенничества крупнейшего в России бюро кредитных историй АО «НБКИ» AFS;
- процедуры принятия решений по предодобренным кредитным картам для зарплатных клиентов на основании автоматизированного анализа зарплатных зачислений и для вкладчиков на основании анализа поведенческого профиля клиента.

В целях развития системы управления риском потери ликвидности в 2016 году АО «Россельхозбанк» продолжил реализацию мероприятий по автоматизации системы и по совершенствованию подходов к управлению риском потери ликвидности в соответствии с рекомендациями Банка России и Базельского комитета по банковскому надзору.

#### 2.4. Инновационные подходы в автокредитовании и их применение в АО «Россельхозбанк»

Под инновацией принято понимать некоторое новшество в сфере технологических разработок, организации бизнес-процессов, реализации управленческих решений, которое базируется на использование передовых достижений в различных сферах науки [28].

Инновации как ключевой фактор стабильности и обеспечения конкурентоспособности в банковской сфере рассматривали в своих работах И.В. Бархатов, М. Березовская, В.С. Викулов, Л.В. Кох, Е.Н. Смольянинова, В.С. Просалова, А.В. Муравьева и др. Исследователи различают несколько основных типов банковских инноваций, которые являются универсальными для большинства отраслей экономики:

1. Продуктовые инновации - реализация нового продукта на уже существующем рынке. Эффективность деятельности любого кредитного учреждения зависит в первую очередь от наличия устойчивого спроса со стороны клиентов на его продукты и услуги. В этой связи продуктовые инновации имеют приоритетное развитие.

2. Технологические (процессные) инновации связаны с внедрением новых технологий, операций или процессов с целью сокращения временных и финансовых издержек при реализации кредитных продуктов.

3. Рыночные инновации заключаются в создании принципиально нового рынка товаров и услуг. К рыночным инновациям можно отнести также нововведения, позволяющие открыть новые области применения уже существующих товаров и услуг.

4. Маркетинговые инновации – это освоение новых ресурсов, методов работы на рынке.

5. Управленческие инновации представляют собой изменение структуры управления организацией или процессом для достижения большей эффективности проводимой работы.

Дальнейшая систематизация инноваций подразумевает некоторые классификационные их отличия.

Различают стратегические и реактивные инновации в зависимости от причины их появления. Целью стратегических инноваций является получение конкурентных преимуществ с целью опережения рынка. А реактивные инновации представляют собой реакцию кредитных учреждений на действие других игроков рынка. Эти инновации различаются между собой характером затрат. При внедрении реактивных инноваций банк вынужден нести определенные расходы для достижения нового стандарта эффективности, который уже задан его конкурентами, при стратегических же инновациях введение нового собственного стандарта эффективности можно достичь при куда меньших издержках.

По глубине вносимых изменений инновации разделяют на радикальные, функциональные и адаптивные. Радикальные подразумевают введение на рынок качественно нового продукта, технологии или метода управления. Они, как правило, капиталоемкие и зачастую влекут за собой одновременное введение технологических и управленческих инноваций. Функциональные инновации лишь меняют характеристики уже имеющегося продукта или характер его реализации, предлагая улучшенные модели клиентам банков. Адаптивные (модификационные) инновации также меняют какие-либо свойства продукта, однако эти изменения не слишком глубинны и нацелены лишь на продление жизни существующего кредитного продукта.

Инновации могут применяться для конкретного кредитного учреждения, быть региональными, распространяясь на деятельность банков на локальном рынке кредитования, либо же быть транснациональными и трансконтинентальными, если находят широкое внедрение на мировом рынке.

Классифицируются инновации также в зависимости от механизма распространения и бывают единичными и диффузными. Единичные инновации возникают самостоятельно и, как правило, это стратегические инновации, впервые появившиеся на рынке. Диффузные инновации являются реакцией на единичные инновации и распространяются они посредством передачи опыта. Таким образом первый тип — это инновации-лидеры, они отличаются

абсолютной новизной и крупными рисками. Единичные инновации способны принести банку неоспоримые конкурентные преимущества или, напротив, привести к значительным потерям. По масштабу воздействия банковские инновации можно разделить на два вида - точечные и системные. Точечные не оказывают значительного влияния на общее состояние банковской системы, так как направлены на совершенствование определенной сферы деятельности. Системные инновации нацелены на изменение структуры системы в целом. Это глобальные и затратные инновации.

Инновации классифицируются и по принципу направленности на рынок. Есть те, которые имеют основной целью удовлетворение потребностей уже имеющихся потребителей, и направленные на создание рынка новых клиентов. Четкая идентификация потребностей собственных клиентов побуждает банк улучшать и модифицировать уже имеющиеся у него продукты, разрабатывать новые возможности и улучшать технологию обслуживания клиентов. В то же время для стратегического развития и расширения необходимо формирование принципиально нового рынка и класса клиентов, возможно еще не понимающих своих потребностей, банк должен обладать определенным творческим и инвестиционным потенциалом - в совокупности, инновационным потенциалом.

Банковские инновации можно подразделять также на непосредственно банковские и внешние (заказные). В сегодняшнем дне существуют профессиональные фирмы, предлагающие свои услуги по анализу рынка и генерации идей для последующего создания новых банковских продуктов и услуг, а также внедрению новых бизнес-процессов. Так сопровождение большинства революционных IT-разработок в банковской среде производится компаниями из других секторов экономики.

В настоящий момент все большую популярность и развитие на мировом и российском рынках банковских услуг приобретают три инновационных направления:

1. Развитие информационных и кибернетических технологий (как следствие, появление возможности усложнения расчетных рисков и прогнозных моделей, развитие инструментов информационной безопасности и др.).

2. Внедрение клиентоориентированной модели ведения бизнеса. Клиентоориентированность – это способность кредитной организации извлекать дополнительную прибыль за счет глубокого понимания и эффективного удовлетворения потребностей клиентов [26].

3. Оптимизация собственных бизнес-процессов. Одной из наиболее эффективных инноваций в управленческом консалтинге банковской сферы стал реинжиниринг, который представляет собой фундаментальное переосмысление и радикальную перестройку бизнеса в условиях улучшения таких показателей, как стоимость, качество, уровень сервиса, скорость функционирования, финансы, маркетинг и сбыт, построение информационных систем.

Для того, чтобы определить возможности увеличения реализации в Акционерном Обществе «Россельхозбанк» программ автокредитования, стоит провести сравнительный анализ некоторых из предлагаемых на сегодняшний день кредитных продуктов.

Таблица 2.5.

## Сравнительная характеристика программ кредитования АО

«Россельхозбанк» в 2017 году

Кредитный продукт	Максимал. сумма, руб.	Процентная ставка	Срок кредита	Обеспечение
Потребительский без обеспечения для зарплатных клиентов	1 500 000	от 11,5%	до 5 лет	обеспечение не требуется
Потребительский без обеспечения	750 000	от 16,50 % свыше 200000	до 12 мес.	обеспечение не требуется
		от 17,50 % свыше 200000	от 12 мес. до 5 лет	
Рефинансирование потребительских кредитов	750 000	от 13,50%	до 12 мес.	обеспечение не требуется
		от 15,00%	от 12 мес. до 5 лет	
На развитие личного	1 000 000	от 14,00%	до 12 мес.	обеспечение

подсобного хозяйства (+ возможность государственной субсидии)		от 15,50%	от 12 мес. до 5 лет	не требуется
Кредит на покупку нового автомобиля	3 000 000 при первонач. взносе от 15%	от 17,50 %	до 5 лет	залог приобретаемого автомобиля
Кредит на покупку подержанного автомобиля	3 000 000 при первонач. взносе от 25%	от 19,50 %	до 5 лет	залог приобретаемого автомобиля

Данные Таблицы 2.5 свидетельствуют о том, что условия получения автокредитов невыгодно отличаются от условий некоторых других кредитных продуктов банка. При том, что автомобиль становится предметом залога и клиент не может им свободно распоряжаться, кредитные ставки по автокредитам одни из самых высоких.

Другие кредиты при отсутствии обеспечения выдаются под более низкие проценты. Всё это приводит к тому, что планируя покупку автомобиля, наши граждане вынуждены рассчитывать на собственные средства, либо, если речь идёт о кредитовании, то использовать возможность получения простого потребительского кредита, избавляющего и от необходимости обеспечения залога и от такого недешевого КАСКО. Результаты всероссийского опроса, проведенного НАФИ в марте 2016 года свидетельствуют о том, что несмотря на увеличение желающих приобрести автомобиль (с 14% до 23% за предыдущий год), доля рассчитывающих купить машину за свой собственный счет выросла с 27% в 2014 году до 73% в 2016 году. В свою очередь, возможность взять кредит на покупку автомобиля россиянами рассматривается все реже. Наблюдается падение данного показателя вдвое – с 25% до 13%. Востребованность автокредитов падает, прежде всего, из-за величины суммы переплаты или из-за высокой процентной ставки. Каждый десятый россиянин не имеет достаточный доход для осуществления выплат по автокредитам. В этой связи стоит говорить о сбалансированности предлагаемого кредитного продукта. Если речь идёт о существовании обеспечения по автокредиту, а также программах страхования, снижающих кредитные риски, то возможно, следует говорить о более низких процентных ставках для данного продукта. При этом важно не забывать о

программах государственного субсидирования. И хоть целью программы субсидирования является повышение спроса на отечественные автомобили, а не рост числа выданных автокредитов, она является очень действенным условием развития данного банковского сектора.

Следует заметить, что АО «Россельхозбанк» ориентирован на кредитование сельского населения. Сельские жители больше всех остальных нуждаются в финансовой поддержке, ввиду отсутствия стабильного заработка и комфортных условий проживания. Следует отметить проблемы, существующие на селе, к ним относятся и низкий уровень жизни населения, и безработица, и неравный по сравнению с городом доступ к предоставляемым услугам — транспортным, медицинским, образовательным, культурно-досуговым. На селе довольно слабо развито жилищное строительство, крайне низкая обеспеченность социальной и транспортной инфраструктуры. В большинстве сельских поселений преобладают люди пенсионного возраста. Отмечается, что сельское сообщество характеризуется адаптивно-пассивным поведением, оно слабо мотивировано к самостоятельному улучшению своей жизни. Потерян имидж территории. В таких условиях довольно сложно пропагандировать среди населения кредитные продукты, в том числе и автокредиты.

Свободное время, не занятое работами в личном подсобном хозяйстве, сельскими жителями зачастую проводится дома у телевизора, занято посещением родных и друзей, приемом гостей. Таким образом оно зачастую не требует наличия собственного транспортного средства. Проблемами сельских территорий остаются отсутствие рабочих мест, низкие доходы, недостаток культурных мероприятий и прочие.

Данные недавних исследований холдинга «Ромир» (крупнейший российский независимый холдинг, специализирующийся на маркетинговых, медиа и социально-экономических исследованиях) показывают, что городское население нашей страны обеспечено автомобилями более чем на 70%. Причем четверть семей имеет два автомобиля и более. При этом на факт владения двумя

автомобилями влияет в первую очередь уровень материального обеспечения семьи. Среди семей с высоким уровнем дохода двумя автомобилями владеют около 30%, а среди автовладельцев с невысокими доходами второй автомобиль имеют только 5% семей. Это лишь ещё раз подтверждает вывод, что низкий уровень доходов сельского населения является не последним фактором в желании сельчан приобрести автомобиль в том числе с использованием программ автокредитования.

Всё вышесказанное заставляет сделать следующие выводы:

1) Для привлечения сельского населения к программам автокредитования нужно разрабатывать специальные кредитные продукты с предложением более низких процентных ставок или рассчитанные на более длительные сроки погашения.

2) Организовывать при содействии глав сельских поселений встречи банковских работников с сельчанами с целью проведения разъяснительной работы, позволяющей людям разобраться в категории автокредит, увидеть преимущества приобретения не возрастного авто на малые накопленные сбережения, а нового транспортного средства, или автомобиля с незначительным пробегом, который сможет исправно служить автовладельцу, не требуя бесконечных вложений в поддержание исправного технического состояния.

3) Совершенствовать имеющиеся кредитные продукты, адаптируя их под существующие реалии села.

4) Включать в свои предложения модели «автодилер – банк – заёмщик», привлекая к своей работе отечественных автопроизводителей, а также представителей иностранных автоконцернов, чья продукция могла бы соответствовать требованиям сельского жителя [11]. В список автомобилей по совместным спецпредложениям банков и автодилеров могли бы войти УАЗ Патриот, Chevrolet NIVA, ВАЗ 2121 (НИВА), Renault DUSTER, LADA-XRAY и другие.

В таких условиях главным партнёром банка должны стать сельские муниципальные образования. При обоюдной поддержке можно сподвигнуть сельского жителя повышать уровень своей жизни, включаться в образовательные процессы, интересоваться IT технологиями, иметь более активную жизненную позицию и четко расставлять приоритеты.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Ускоряющийся темп современного бытия подталкивает людей к стремлению сделать свою жизнь удобней, технологичней и, конечно же, комфортней. В этой связи банковское кредитование, позволяющее нашему современнику иметь уже сегодня, а платить завтра, становится очень востребованным и высоколиквидным продуктом. Автокредитование как один из самых популярных кредитных продуктов, родившись в 1992 году, пройдя четвертьвековую историю, накопив за это время богатый опыт и порядком изменившись, не утратило актуальность, несмотря на экономические кризисы, которые то и дело взрывают экономики стран всего мира.

Автокредит — это целевой кредит для покупки транспортного средства, которое является залогом кредитного учреждения до полного погашения сумм займа и процентов за пользование данным кредитным продуктом.

В настоящее время автокредитование — экономическая категория, насчитывающая около десятка разновидностей, каждая из которых призвана обеспечить требования определённой категории потенциальных заёмщиков. Автокредит — это клиентоориентированный продукт. Одновременно он направлен на решение двух задач: он создает реальные возможности для людей с невысоким, но стабильным доходом приобрести желаемое транспортное средство, а с другой стороны способствует развитию автомобильной промышленности, поддерживая стабильный покупательский спрос на автомобили.

К сожалению, автокредитование как неотъемлемая составляющая экономики в целом не было застраховано на протяжении своего формирования и развития от воздействия кризисных явлений. Такие серьёзные факторы, как инфляция, рост безработицы, девальвация национальной валюты наносили автокредитованию серьёзный ущерб, заставляя переживать времена стагнации и упадка.

Спустя 20 лет от своего зарождения, в 2012 году, пережив тяжёлые кризисы 1998 и 2008 годов, автокредитование смогло набрать обороты и выйти на докризисный уровень, рассчитывая в дальнейшем лишь на безоблачные перспективы. Однако новый кризис 2014 года снова ударил по данной сфере кредитования и до текущего момента не позволяет восстановить былые позиции. Сегодня продажи автомобилей в кредит составляют лишь треть от их объёмов в 2012 году.

Государство, как может, поддерживает автомобильную отрасль. Для оживления продаж была создана программа государственного субсидирования, предлагающая потенциальным заёмщикам льготные условия автокредитования, снижающая процентные ставки по кредитам почти вдвое. На текущий момент программа продлена до 31 декабря 2017 года.

В 2016 году благодаря господдержке удалось продать 737 тысяч автомобилей при суммарных вложениях в программу 66,9 млрд. рублей. За 5 месяцев 2017 года программой господдержки сумели воспользоваться уже 312 тысяч человек, а это свидетельство того, что программа работает успешно и очень необходима и автопрому и простым гражданам.

Для практической оценки автокредитования в коммерческом банке была изучена его современная практика в АО «Россельхозбанк».

Акционерное общество «Россельхозбанк» - один из крупнейших банков Российской Федерации, банк со 100% государственным участием. «Россельхозбанк» является системообразующим банком и основным агентом

правительства по финансовой поддержке российского агропромышленного комплекса. Банк занимает ведущие позиции в банковской системе России:

- 1-е место в кредитовании агропромышленного комплекса;
- 2-е место по кредитованию малого и среднего бизнеса;
- 2-е место по размеру филиальной сети;
- 5-е место по размеру портфеля средств физических лиц;
- 6-е место по размеру активов.

АО «Россельхозбанк» предлагает более двадцати кредитных программ для своих клиентов. Есть среди них и программы автокредитования на покупку нового и подержанного автомобиля.

Несмотря на то, что программы автокредитования не занимают в данном кредитном учреждении лидирующих позиций, им уделяется большое внимание наряду с другими кредитными продуктами. Автокредитование выгодно отличается более низкими кредитными рисками, а невозвраты по автокредитам составляют 0,5-0,7% от количества выданных, что в первую очередь связано с тем, что автокредит обеспечен залогом. Однако работа по снижению этого показателя ведётся постоянно. Банк управляет кредитным риском, использует снижающие его инструменты в виде ликвидного обеспечения, поручительства и гарантий, проводит постоянный мониторинг уровня принятого кредитного риска.

Процесс принятия решения о выдаче кредита централизован на уровне головного офиса Банка, стандартизирован и автоматизирован по конвейерной технологии. Вводятся дополнительные сервисы для выявления потенциального мошенничества, автоматизированные сервисы для проверки благонадёжности клиентов (СПАРК, «Экспертиза заёмщика»). Реализована технология электронного хранения скан-копий документов участников кредитной сделки, подключен и автоматизирован сервис получения информации о действительности паспорта через ФМС, внедрён новый бизнес-процесс управления риск-инцидентами в сегменте розничного кредитования.

АО «Россельхозбанк» в своей деятельности активно использует инновационные технологии, обновляет кредитные продукты и совершенствует систему управления. Это позволяет ему оставаться среди самых востребованных среди населения кредитных учреждений, банком, имеющим своё «лицо» и свой «характер». Использование предложенных в данной работе инноваций позволит оживить и вывести на новый уровень объёмы реализации автокредитов, увеличит привлекательность данного кредитного продукта в глазах клиентов Акционерного Общества «Россельхозбанк».

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О банках и банковской деятельности [Текст]: федеральный закон от 2 декабря 1990 № 395-1-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации: - 2014. - № 30, ч. II. – Ст. 312.

2. О внесении изменений в Основы законодательства Российской Федерации о нотариате и отдельные законодательные акты Российской Федерации [Текст]: федеральный закон от 02.10.2012 № 166-ФЗ // Информационно-правовой портал Гарант.РУ. - Режим доступа: <http://www.garant.ru>, свободный.

3. О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием порядка обращения взыскания на заложенное имущество [Текст] / федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 306-ФЗ // Информационно-правовой портал Гарант.РУ. - Режим доступа: <http://www.garant.ru>, свободный.

4. О кредитных историях [Текст] / федеральный закон от 30.12.2004г. №218-ФЗ // Информационно-правовой портал Гарант.РУ. - Режим доступа: <http://www.garant.ru>, свободный.

5. Постановление Правительства РФ от 23 апреля 2016 г. N 344 [Текст]: офиц. текст. – Гарант, 2016. – 6 с.

6. Авис, О. У. Проблемы современного аграрного кредитования в России / О.У. Авис // Деньги и кредит. – 2013. – № 4. – С. 48-51.
7. Автушенко, О.М. Основные подходы к определению банковских инноваций и их роли в развитии банковского сектора [Текст] / О.М. Автушенко // Современные исследования социальных проблем. – 2014. - №11. – С. 42-51.
8. Бабина, Н.В. Скоринг как метод оценки кредитного риска потребительского кредитования [Текст] / Н.В. Бабина // Финансы и кредит. – 2016. - № 3 - С. 30-36.
9. Белоусов, А.Л. Развитие автокредитования в аспекте реформирования законодательства в сфере регистрации заложенного имущества [Текст] / А.Л.Белоусов // Финансы и кредит. – 2013. - №22 – С. 8-16.
10. Бондарь, А.П. Автокредитование физических лиц в Российской Федерации [Текст] / А.П. Бондарь, У.Р. Байрам, Т.С. Рак; Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского. – Симферополь, 2016. – 132 с.
11. Воробьева, И.С. Модель «дилер – банк – заемщик» как способ совершенствования бизнес-процесса автокредитования в российских универсальных банках [Текст] / И.С. Воробьева // Финансы и кредит. – 2016. - № 29. - С. 68-78.
12. Глинкина, Е.В. Кредитный скоринг как инструмент эффективной оценки кредитоспособности [Текст] / Е.В. Глинкина // Финансы и кредит. – 2011. - № 16.- С. 43-47.
13. Горобец, Д.А. Автокредитование в России: особенности, перспективы и приоритеты [Текст] / Д.А. Горобец // Банковские услуги. – 2008. - №36. – С.35-39.
14. Евдокимова, С.С. Рынок автокредитования в России: тенденции и проблемы развития [Текст] / С.С. Евдокимова // Финансы и кредит. - 2015. - № 24. - С. 34-44.

15. Жуков, П.Е. Анализ рисков розничного кредитного портфеля российских банков [Текст] / П.Е. Жуков, Р.С. Минченко // Деньги и кредит. – 2015. - № 3. – 46-50.
16. Зверькова, Т.Н. Региональные банки в системе финансового посредничества [Текст]: монография / Зверькова Т.Н. – Оренбург: Агентство Пресса, 2014. – 262 с.
17. Зобова, Е.В. Управление кредитным риском в коммерческих банках [Текст] / Е.В. Зобова, С.С. Самойлова // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. - №12. – С.74-81.
18. Количество банков в РФ на 2017 год [Электронный ресурс] // Информационный сервис Banks.is. – 2016. – 2 декабря. – Режим доступа: <https://banks.is>, свободный.
19. Костюченко, Н. С. Анализ кредитных рисков: учебное пособие / Н. С. Костюченко. – Санкт-Петербург : ИТД «Скифия», 2013. – 440 с.
20. Ломакин, Д. Автокредиты вкатываются в кризис [Электронный ресурс] / Д. Ломакин // Газета.ru. – 2015. – 26 марта. – Режим доступа: <https://www.gazeta.ru>, свободный.
21. Мазурин, В.В. Кэптивные банки автопроизводителей на российском рынке автокредитования [Текст] / В.В. Мазурин, О.А. Ревзон // Вестник университета. -2015. - № 8. – С. 113-116.
22. Мазурин, В.В. Комплексный подход к исследованию риска автокредитования в банковской деятельности: содержание, специфика и факторы [Текст] / В.В. Мазурин // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. - № 12. – С. 47-57.
23. Мазурин, В.В. Развитие автокредитования как сегмента потребительского кредитования в Российской Федерации [Текст] : дис. канд. экон. наук / В.В. Мазурин; Государственный университет управления. Москва, 2016. – 175 с.

24. Мизгирь, М. Вся правда об автокредитах [Текст] / М. Мизгирь // Комсомольская правда. – 2016. – 23 июля. – С. 3.
25. Нуреев, Р.М. Рынок легковых автомобилей: вчера, сегодня, завтра [Текст]/ Нуреев Р.М., Кондратов Д.И. // Журнал институциональных исследований. – 2015.- том 2, № 3. – С.86-128.
26. Об утверждении перечня системно значимых кредитных организаций [Текст] / Вестник Банка России. – 2016г. - 30 сентября. – С. 48.
27. Острожкова, П.А. Особенности развития регионального рынка банковских продуктов [Текст] / П.А. Острожкова // Социально-экономические явления и процессы. – 2016. - №4. – С. 55-59.
28. Пухлых, Л. Рейтинг самых благополучных регионов России [Текст]/ Л. Пухлых // Аргументы и факты. – 2015. – 20 октября. – С .17.
29. Подопригора, В. Г. Конкурентоспособность бизнеса на основе клиенториентированного подхода (на примере банковского сектора) [Текст] / В.Г. Подопригора, Е.А. Герасимова // Проблемы современной экономики. – 2016. - №3 – С.157-161.
30. Полунин, Л.В. Перспектива автокредитования в России в условиях рецессии экономики [Текст] / Л.В. Полунин, М.А. Бибарова-Государева // Социально-экономические явления и процессы. - 2014. - №1. – С. 81-84.
31. Прохоров, К.Н. Инновации в банковской сфере [Текст] / К.Н. Прохоров// Проблемы учета и финансов. – 2014. - №4. – С. 55-58.
32. Понятие кредита, причины существования кредита. Функции, принципы и формы кредита [Электронный ресурс] // Отдельные вопросы экономики информационный портал – Режим доступа: <http://www.ekonomika-st.ru>, свободный.
33. Промптов, И. Невозможность выплатить кредит – драма населения РФ [Электронный ресурс] / И. Промптов // Информационно-аналитический проект. - 2016. - 30 августа. – Режим доступа: <http://dailymoneyexpert.ru>, свободный.

34. Россельхозбанк - финансовые показатели (кредитный портфель) [Электронный ресурс] / Банки и МФО России, рейтинги надежности, финансовые показатели – Режим доступа: <http://www.bankodrom.ru>, свободный.

35. Рыкова, И.Н. Рынок новых кредитных продуктов: проблемы и перспективы в России [Текст] / И.Н. Рыкова // Финансы и кредит. – 2015. - №32. – С. 11-22.

36. Самойлова, С.С. Скоринговые модели оценки кредитного риска [Текст] / С.С. Самойлова, М.А. Курочка // Социально-экономические явления и процессы. – 2014.- №3 – С. 99-102.

37. Саттаров, О.Б. Анализ обеспечения устойчивости банков путем управления рисками [Текст] / О.Б. Саттаров // Деньги и кредит. – 2017. - № 4. – С. 51-53.

38. Стулов, М. Россельхозбанк планирует резко сократить долю просроченных кредитов [Текст] / М. Стулов // Ведомости. – 2016. - № 4176 – С. 25 – 31.

39. Тихомирова, Е.В. Сущностные характеристики кредита и кредитных отношений [Текст] / Е.В. Тихомирова // Деньги и кредит. – 2015. - № 3. – С. 54-58.

40. Таджитдинов, К.Р. Стратегия формирования конкурентных преимуществ коммерческого банка [Текст] / К.Р. Таджитдинов // European journal of economics and management sciences. – 2016. - №1. – С. 11-13.

41. Терновская, Е. П. Россельхозбанк и аграрный сектор: направления и перспективы взаимодействия [Текст] / Е. П. Терновская // Молодой ученый. – 2015. – № 13. – С. 1-13.

42. Федотова, М.А. Анализ опыта оценки залогового обеспечения банковского кредита [Текст] / М.А. Федотова, Е.Г. Синогейкина // Деньги и кредит. – 2015. - № 9. – С. 52-57.

43. Чупров, А. На банковском крючке: почему россияне «подсели» на автокредиты? [Электронный ресурс] / А. Чупров // Зарулём.РФ. - 2016. – 20 апреля. – Режим доступа: <https://www.zr.ru>, свободный.

44. Юсупова, О.А. Автокредитование: проблемы и перспективы [Текст]/ О.А. Юсупова // Финансы и кредит. – 2014. - № 3. – С. 35-46. Автокредитование в России. Становление и развитие [Электронный ресурс] // СотниБанков Банковский информационно-аналитический портал. – 2015. – 15 января. – Режим доступа: <http://www.sotnibankov.ru>, свободный.

45. Официальный сайт АО «Россельхозбанк» [Электронный ресурс] / Программа кредитования на покупку легкового автомобиля иностранного или российского производства – Режим доступа: <http://www.rshb.ru>, свободный.

46. Официальный сайт АО «Россельхозбанк» [Электронный ресурс] / Стратегия развития Россельхозбанка до 2020 года – Режим доступа: <http://www.rshb.ru>, свободный.

47. Официальный сайт аналитического агентства «Автостат» [Электронный ресурс] / Пресс-релизы – Режим доступа: <http://www.autostat.ru>, свободный.

48. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] / Официальная статистика – Режим доступа: <http://www.gks.ru>, свободный.

49. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс] / База данных по курсам валют – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>, свободный.

ПРИЛОЖЕНИЯ