

УДК 336.71

***ОСОБЕННОСТИ ПРОДАЖ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ НА
СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ***

Рудская Е. Н.

к.э.н., доцент,

Донской государственной технической университет,

Ростов-на-Дону, Россия

Ожиганова М.С.

магистрант,

Донской государственной технической университет,

Ростов-на-Дону, Россия

Аннотация

В данной статье рассматривается значение и роль потребительского кредитования на современном этапе развития экономики, проведен анализ структуры розничного кредитования, рассмотрены особенности продаж. Основное внимание уделено распространенным видам кредитования физических лиц – потребительский кредит, ипотека, автокредит, кредитная карта.

Ключевые слова: потребительский кредит, пластиковая карта, кредитная карта, автокредитование, ипотечный кредит, кредитная история, банк, кредитный договор.

***FEATURES OF SALES OF CONSUMER LOANS AT THE PRESENT
STAGE OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY***

Rudskaya E.N.

Ph.D., associate professor,

Don State Technical University,

Rostov-on-Don, Russia

Ozhiganova M.S.

Master student

Don State Technical University,

Rostov-on-Don, Russia

Annotation

This article discusses the significance and role of consumer lending at the current stage of economic development, analyzes the structure of retail lending, and discusses the specifics of sales. The focus is on common types of loans to individuals - consumer credit, mortgage, car loan, credit card.

Keywords: consumer loan, plastic card, credit card, car loans, mortgage loan, credit history, bank, loan agreement.

Потребительское кредитование отражает состояние очередного этапа экономического цикла, характеризуя деятельность коммерческих банков и торговых организаций. Этот вид банковского продукта стимулирует население на приобретение товаров и услуг, что приносит банкам и торговым компаниям прибыль и доход. У людей появилась возможность приобрести любой товар в кредит или брать кредит для покупки желаемых товаров.

Кроме того, потребительское кредитование положительно влияет на рынок труда, то есть способствует снижению текучести кадров: деньги, взятые в кредит должны возвращаться в определенный срок (ежемесячно) и на первый план выходит стабильность работы в одной компании. Таким образом, соблюдение платежной дисциплины позволяет зарекомендовать себя в качестве добросовестного заемщика перед кредиторами и сформировать хорошую кредитную историю.

В настоящее время в Российской Федерации существует проблема нарастания количества неплательщиков по потребительским кредитам. По данным Банка России на 2017 год, объем просроченной задолженности по

(ипотечному, потребительскому кредитованию, автокредитованию и долги по кредитным картам) увеличился на 34% - до 1,7 млн руб. а на 1 марта 2018 года число несостоятельных заемщиков достигло 702,8 тыс. человек. [6]

Как отмечают аналитики различных бюро кредитных историй, объем кредитов наличными и на покупку товаров в торговых сетях, превысили показатели докризисного 2013 года почти на 4% и составили около 1,2 трлн.руб. в сентябре 2018г. По мнению экспертов, здесь скрыта тенденция не роста потребительского спроса, а рефинансирования взятых ранее кредитов и разрастания семейных и персональных кредитных пирамид, соответственно и дефолтов на более крупные суммы. Банк России отреагировал на данную ситуацию повышением коэффициентов риска по потребительским кредитам, выданным после 01.09.2018г.

Банки чаще всего самостоятельно работают с должниками, создавая собственные структурные подразделения, которые напоминают заемщику о наступлении срока ежемесячного платежа, чтобы клиент нашел время зайти в банк или обеспечил свой кредитный счет денежными средствами через терминал.

Невозвращенные кредиты – это темное пятно на репутации банка, что свидетельствует о низком качестве управления денежными средствами. Основными методами борьбы с неплательщиками являются уговоры и суд. Все банки работают по одной схеме: начальный этап – переговоры, просьба вернуть долг, а если данный метод не эффективен, то долг приходится взыскивать через суд и судебных приставов.

Главными параметрами в практике кредитования выступают виды и формы, а также способы выдачи кредитов. Вид кредита – это точная его характеристика по всем экономическим показателям: объекты кредитования; отраслевая направленность; обеспеченность; платность; срочность кредитования и др. Выдача кредитов осуществляется следующими способами:

предоставление средств сразу, одной суммой; открытие кредитной линии; кредиты для покрытия овердрафта. [4, с. 65]

В основе классификации потребительского кредитования лежит удовлетворение потребностей клиентов. Классическими принципами банковского кредитования выступают срочность, возвратность, платность, а также присутствует еще один главный принцип - целенаправленность использования кредитных ресурсов. При его соблюдении кредитование будет носить целевой характер. При несоблюдении данного принципа потребительские кредиты считаются нецелевыми, и использование кредита соответствует потребностям заемщика. [1, с. 159]

В настоящее время нецелевые кредиты выдаются на неотложные нужды и по пластиковым кредитным картам. Кредитная карта – это определенная сумма денежных средств на банковской карте, которую необходимо внести обратно в определенный период времени. Её можно использовать как экспресс-займы, при выдаче которых банк не интересуется, куда были потрачены кредитные средства.

Большой популярностью пользуется такая разновидность потребительского кредитования как автокредитование. Рынок автокредитования достаточно развит и является конкурентоспособным. Банки запускают новые программы, которые не требуют первоначального взноса, и включают рассрочку, кредит под низкую процентную ставку, кредит на машину без её обязательного страхования (за исключением ОСАГО). Автокредитование – это низкие процентные ставки и меньший риск, так как машина уже является обеспечением по кредиту. Обязательным условием автокредита является страхование. Это несет дополнительные расходы для заемщиков, которые переплачивают около 10-20% от стоимости автомобиля. Автокредитование тесно связано со страховым рынком, который приносит ему дополнительную прибыль. [2, с. 225]

Значительную часть рынка потребительского кредитования занимает ипотека. Главным отличием является срок кредита (от 10 до 40 лет). В ближайшее время население все активнее и активнее будет пользоваться ипотечным кредитованием. Данный прогноз основан на целом ряде факторов, одним из которых является целенаправленная государственная политика и улучшение инфраструктуры рынка (программа субсидий на покупку жилья молодыми семьями с детьми и семьями военнослужащих). Данный вид кредитования характеризуется низким уровнем рисков и обуславливается обязательным страхованием. [3, с. 113]

Изучив структуру рынка розничного кредитования за 2017 год, можно отметить, что портфель кредитных продуктов на 40% формируют потребительские кредиты, автокредиты, ипотечное кредитование, кредитные карты (рис.1). [7]

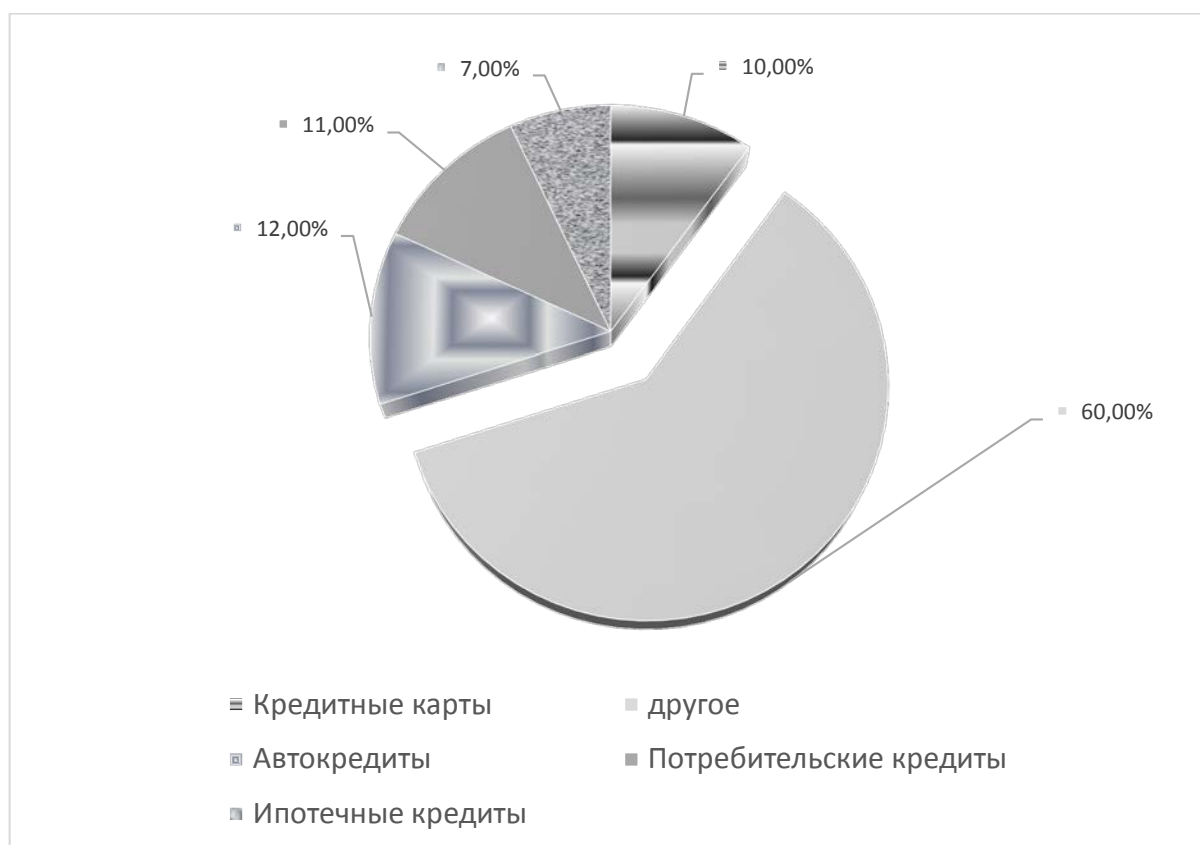


Рис.1 - Структура рынка розничного кредитования в России.

Рассмотрим рисунок 1 более подробно. Широкое распространение в 2018 году получил сегмент ипотеки. Количество новых ипотечных кредитов в июне 2018 года выросло на 41%. В 2018 году было выдано 104,39 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму более 211,36 млрд. руб. а в 2017 году – 74,06 тыс. на 137,69 млрд. руб. Средняя сумма по ипотечному кредитованию увеличилась за год на 9%.

Так же увеличился рост продаж по кредитным картам. Количество новых кредитных карт в 2018 году возросло на 15%. В конце 2018 года было выдано 822,50 тыс. карт с лимитом 59,88 млрд. руб. а в 2017 году – 712,36 тыс. кредитов на 39.85 млрд. руб. Средний кредитный лимит увеличился на 30%.

Автокредитование возросло на 3%, выдачи увеличились на 14%. В конце 2018 года в среднем выдано 38,16 тыс. кредитов на 32,58 млрд. руб. а в 2017 году банки выдали 37,01 тыс. кредитов на 28,58 млрд. руб. Средний размер автокредита увеличился на 11%.

Количество выданных потребительских кредитов в конце 2018 года снизилось на 10%, а объем кредитования увеличился на 32%. В августе 2018 года было выдано 2,00 млн. потребительских кредитов на 355,60 млрд. руб. а в 2017 году – 2,13 млн. кредитов на 246,35 млрд. руб. Размер потребительского кредита вырос на 46%. [5]

В завершении статьи кратко остановимся на особенностях продаж такого специфического продукта как потребительские кредиты. В данной сфере особенно следует помнить о формировании потребности клиента в данном продукте. Формирование долговой нагрузки на семейный бюджет является ответственным шагом и клиент должен быть готов принять решение. Кредитную карту клиент может оформить на всякий случай, а полноценный кредит требует тщательного продумывания. Поэтому большинство продаж происходит не с первого раза. При приобретении кредитного продукта клиента интересуют ответы на следующие вопросы:

-как функционирует данная кредитная услуга или продукт;

- каковы отличия продукта от предложений других банков;
- в чем уникальность данного кредитного предложения;
- почему клиент должен выбрать именно этот банк для кредитования;
- из чего складывается стоимость кредита.

При продаже кредита важно делать акцент не на свойствах продукта, а на общении с клиентом и обоснованном формировании потребности.

Исходя из проведенного выше анализа, можно сделать вывод, что в настоящее время кредитование активно развивается в нашей стране, а это положительно сказывается на состоянии банковского сектора и экономики России в целом. По мнению банковских экспертов, кредитование будет наращивать свои темпы с появлением новых продуктов кредитования и снижением ценовых условий.

Библиографический список:

1. Антонова А. Л. Тенденция рынка потребительского кредитования / А. Л. Антонова / Банковский ритейл. - 2006. - №1
2. Абдрахманов Р.А. Структура рынка кредитования населения / Р.А. Абдрахманов/ Банковское кредитование. – 2005. - №3
3. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. 2-е изд. М.:КНОРУС, 2006.
4. Ермаков. С.Л. Рынок потребительского кредитования в России: современные тенденции развития / С.Л. Ермаков / Финансы и кредит.- 2006.- № 21
5. Интернет-портал «Электронный журнал». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.plusworld.ru> (дата обращения 09.02.2019 г.)
6. Статистические данные. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru> (дата обращения 01.02.2019 г.)
7. Статистические данные. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finmarket.ru> (дата обращения 09.02.2019 г.)

Оригинальность 89%