

Министерство образования и науки Российской Федерации  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Балашовский институт (филиал)

Кафедра экономики и права

**ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ: РАЗНОВИДНОСТИ И  
СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА ОРГАНИЗАЦИИ**

**АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ**

Студентки 5 курса 51 группы  
38.03.01 «Экономика»  
факультета математики, экономики и информатики  
Ивановой Валерии Александровны

Научный руководитель

.  
Заведующий кафедрой  
к. и. н.

О. М.Ященко

В. В. Назаров

Балашов 2017

## ВВЕДЕНИЕ

В нашей стране проводимая экономическая реформа поставила перед банковской системой новые задачи в развитии банковского дела. В последние годы отмечается значительный рост объемов кредитования населения российскими коммерческими банками. Достаточно велико и имеет тенденцию к дальнейшему росту предложение банковских продуктов на рынке потребительского кредита, расширяется число банков, предоставляющих кредиты физическим лицам, что усиливает конкуренцию в банковском секторе и делает кредиты более доступными широкому кругу частных лиц. Вместе с тем при всех позитивных качествах банковское потребительское кредитование в современных условиях России пока не реализовано в полной мере.

Выше приведенные факторы обуславливают актуальность выбранной темы – **«Потребительское кредитование: разновидности и современная практика организации».**

**Целью работы является** изучение проблем развития потребительского кредитования (кредитования физических лиц), изучение факторов, влияющих на развитие кредитования физических лиц.

Поставленная цель определила следующие задачи исследования:

- изучить теоретические аспекты потребительского кредитования;
- обозначить экономическую сущность, функции и принципы кредитования;
- рассмотреть потребительский кредит, как одну из форм кредитования;
- проанализировать деятельности коммерческого банка(на примере АО «Газпромбанк»);
- рассмотреть порядок формирования кредитного портфеля банка;
- исследовать механизм потребительского кредитования АО «Газпромбанк»
- обозначить проблемы и перспективы развития потребительского

кредитования в России в общем и для АО «Газпромбанк» в частности.

Объект исследования выпускной квалификационной работы – АО «Газпромбанк». Предметом исследования в данной работе является особенности потребительского кредитования физических лиц в коммерческом банке.

В написании работы использовались следующие теоретические и эмпирические методы научного исследования: изучение, анализ, конкретизация, обобщение информации, полученной из различных источников (законодательные акты, учебная литература, периодические издания), анализ и группировка статистических данных.

## **ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ**

Для создания нового банковского продукта, следует проанализировать рынок банковских продуктов и услуг, а также предпочтения клиентов. При рассмотрении рынка потребительского кредитования выявилась такая тенденция, что в основном покупают в кредит крупную бытовую технику, мебель, предметы роскоши (ювелирные и меховые изделия), а самые распространённые суммы кредитов – от 10 до 100 000 тыс. руб.

Данный продукт основан на сотрудничестве банка и крупных магазинов бытовой техники, в которых сотрудники банка будут предоставлять экспресс-кредит «Бюджетный». Эта услуга будет отличаться низкой процентной ставкой 21 % годовых (в силу того, что банк будет уверен в заемщике) и «прозрачной схемой» расчетов (без комиссий и страховок), что в настоящее время особенно актуально и необходимо.

Условия кредита:

- цель кредита – покупка бытовой техники;
- место выдачи кредита – магазины бытовой техники – партнеры банка АО «Газпромбанк»;
- заемщиком могут выступать граждане России от 21 до 65 лет, с постоянной пропиской (регистрацией) на территории по месту

оформления кредита, и имеющие постоянное место работы - стаж на последнем месте работы — не менее 6-ти месяцев;

- сумма кредита – от 5 000 до 100 000 тыс. руб.;

- срок от 3 месяцев до 36 месяцев, с правом досрочного погашения кредита по истечению половины срока погашения кредита;

- метод платежей: аннуитетный платеж;

- обеспечение не требуется;

- комиссия за выдачу кредита отсутствует;

- срок рассмотрения заявки - 30 минут;

- процентная ставка 21%;

- документы, необходимые для получения кредита: паспорт; второй документ на выбор (заграничный паспорт; водительское удостоверение; свидетельство государственного пенсионного страхования; свидетельство о постановке на учет в налоговом органе физического лица (ИНН); военный билет), заверенная работодателем копия трудовой книжки, справка формы 2НДФЛ или справка по форме банка.

Этот вид кредита отличается от обычных потребительских экспресс-кредитов требованием большего количества документов, но это обуславливается достаточно низкой ставкой процента, по сравнению с другими банками. Возможно в день обращения клиент не сможет оформить кредит из-за необходимости предоставления большого количества документов, однако, привлекательная процентная ставка и меньшая сумма ежемесячного платежа (по сравнению с другими банками) будут конкурентными преимуществами банка АО «Газпромбанк».

Рассчитаем эффективность данного продукта. Для этого предположим, что ожидаемый продукт увеличит банковский портфель кредитования физических лиц на 10% и сформирует новую сферу деятельности банка АО «Газпромбанк» и составит 350486,4 млн. руб.

Далее рассчитаем необходимые затраты на реализацию и внедрение данного мероприятия – данные представим в виде таблицы 13.

Таблица 12 – Необходимые затраты для внедрения нового кредитного продукта АО «Газпромбанк»<sup>1</sup>

Наименование	Сумма млн. руб.
Затраты на трудовые ресурсы за год	9,0
Затраты на оборудование 25 мест в пунктах продажи бытовой техники (стол и ПК)	1,5
Аренда площади в 25 точка продажи бытовой техники в 5 городах и заключение договоров с ними	0,5
Итого	11,0

Рассмотрим более подробно статьи затрат:

1) затраты на трудовые ресурсы – предполагается, что в каждом пункте выдачи кредитов на покупку бытовой техники будут работать посменно по графику 2/2 два администратора-оформителя, с заработной платой 12000 руб. и расходами на фонд социального страхования и иные расходы 3000 руб. учитывая, что пунктов всего 25, то сумма на данную статью расходов составит 9 млн. руб. в год;

2) затраты на оборудование 25 рабочих мест в пунктах оформления кредитов и продажи бытовой техники предполагает покупку рабочего стола, стульев и персонального компьютера, а также установку всех необходимых лицензионных программ на него. 1 рабочее место будет стоить 60 000 руб.;

3) так как размещение рабочих мест будет происходить на площадях торговых центров и магазинов, то необходимо будет в каждой точке оплачивать аренду каждого рабочего места в среднем – 2-3 м<sup>2</sup>, средняя стоимость 1 м<sup>2</sup> в торговом центре от 3000 до 10000 руб.

Исходя из этих данных рассчитаем эффективность данной акции по формуле (1):

$$\mathcal{E} = (Пв - Зр) - Врп,$$

(1)

<sup>1</sup> Составлено автором по:[45,47].

где Э - экономический эффект от внедрения мероприятия, руб.;

Пв - планируемый показатель выручки от реализации после реализации мероприятий и только под их влиянием, руб.;

Зр - затраты на реализацию мероприятий, руб.;

Врп - выручка от реализации за последний период, руб.

Таким образом эффективность данного мероприятия составит:

$$\text{Э} = (350486 \text{ млн. руб.} - 11 \text{ млн. руб.}) - 318624 \text{ млн. руб.} = 31\,851,6 \text{ млн. руб.}$$

Таким образом, можно сделать вывод, что экономический эффект от предлагаемых мероприятий положительный, так как затраты на мероприятия на 11 млн. руб. увеличили объем потребительского кредитования на 31 851,6 млн. руб.

Кредит на протяжении всего времени считался и считается в настоящее время важнейшим инструментом экономики, стимулятором спроса и фактором экономического развития. Потребительское кредитование является достаточно популярным видом банковских услуг в развитых странах.

В нашей стране проводимая экономическая реформа поставила перед банковской системой новые задачи в развитии банковского дела. В последние годы отмечается значительный рост объемов кредитования населения российскими коммерческими банками. Достаточно велико и имеет тенденцию к дальнейшему росту предложение банковских продуктов на рынке потребительского кредита, расширяется число банков, предоставляющих кредиты физическим лицам, что усиливает конкуренцию в банковском секторе и делает кредиты более доступными широкому кругу частных лиц. Вместе с тем при всех позитивных качествах банковское потребительское кредитование в современных условиях России пока не реализовано в полной мере.

Выше приведенные факторы обуславливают актуальность выбранной темы – «Потребительское кредитование: разновидности и современная

практика организации».

В связи с этим возникает необходимость рассмотрения кредита на макроэкономическом уровне – в этом аспекте кредит можно классифицировать как денежную форму авансирования кругооборота капитала и воспроизводственного процесса, основанную на эмиссии новых и перераспределении старых денежных средств на основе срочности, возвратности и платы.

В данной работе рассматривалось потребительское кредитование на примере АО «Газпромбанк». Стоит отметить, что банк функционирует с 1990 года, имеет большую сеть офисов и филиалов, и занимает топовые позиции в рейтинге банков.

Анализ кредитного портфеля Газпромбанка показал, что портфель составлен на основе общих принципов кредитования и принципов формирования кредитного портфеля.

По мнению автора, кредитный портфель в настоящее время в широком смысле представляет собой совокупность инструментов реализации кредитной политики банка по управлению кредитным риском и обеспечению конкурентных преимуществ на рынке банковского кредитования. Как показал анализ, динамика темпов роста капитала (собственных средств) положительная и составляет 406,6 млрд. руб. в 2015 по сравнению с 348,4 за отчетный 2014 г., что на 58,2 млрд. руб. больше в абсолютном и на 16,7% в относительном выражении.

Структура анализа кредитного портфеля показала, что объем всего кредитного портфеля в 2015 году составил 2380 млрд. руб., 256 млрд. руб. из которых пришлось на долю кредитования физических лиц. Дело в том, что политика банка в отношении кредитования физических лиц направлена на сокращение рисков и основными клиентами банка являются особые категории населения –военнослужащие, держатели зарплатных карт АО «Газпромбанк».

Исследование потребительского кредитования АО «Газпромбанк»

показало, что в настоящее время банк предлагает значительное количество программ потребительского кредитования, процентная ставка по которым варьируется от 18 до 21% годовых по кредиту и зависит от обеспеченности кредита, положения клиента банка, а также срока кредита.

Исследование банковского сектора потребительского кредитования показало, что рынок в целом и потребительское кредитование находится в стагнации и на данном этапе основными направлениями банка должно стать развитие стратегии стимулирования рынка – рекомендуется проводить всевозможные акции и мероприятия, а также различную обширную рекламу в СМИ для продвижения и продажи продуктов.

На основании проведенного анализа и учитывая тенденции мировой экономики и банковского сектора в частности в данной выпускной квалификационной работе был разработан кредитный продукт «Бюджетный», рекомендованный для внедрения в АО «Газпромбанк».

Необходимость внедрения продукта обусловлена тем, что в настоящий момент значительный удельный вес кредитного портфеля АО «Газпромбанк» среди кредитования физических лиц составляет ипотека и автокредиты. Однако, в данном случае, очевидно, что необходимо стимулирование именно потребительского кредитования, в связи с чем было рекомендовано АО «Газпромбанк» заключить договора с крупными магазинами бытовой техники на реализацию их продукции в кредит через АО «Газпромбанк». Отличительной чертой кредитного продукта «Бюджетный» является низкая процентная ставка по кредиту – 21%. Однако, что бы избежать высоких рисков невозврата кредита, необходим будет расширенный перечень документов – паспорт, второй документ (права, заграничный паспорт, военный билет или др.), справка о доходах по форме банка или 2 НДФЛ, копия трудовой книжки.

При расчете эффективности данного кредитного продукта, было рассчитано, что при затратах на трудовые ресурсы, оборудование пунктов выдачи кредитов и аренде площадей в 11 млн. руб. эффективность данного



кредитного продукта составит 31 851,6 млн. руб.

Таким образом, можно сделать вывод, что экономический эффект от предлагаемых мероприятий положительный, так как затраты на мероприятия на 11 млн. руб. увеличили объем потребительского кредитования на 31 851,6 млн. руб.