

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Кубанский государственный университет»  
Экономический факультет  
Кафедра экономического анализа, статистики и финансов

О Т Ч Е Т  
О НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЕ

Отчет принят \_\_\_\_\_

Руководитель практики от  
ФГБОУ ВО «КубГУ»

\_\_\_\_\_  
(Ф.И.О.)

\_\_\_\_\_  
(Подпись)

Выполнил: студент 4 курса

Направление подготовки

38 03.01  
\_\_\_\_\_  
(шифр и название направления  
подготовки)

Направление (профиль)

Финансы и кредит  
\_\_\_\_\_  
(название)

Роговик А.Д.  
\_\_\_\_\_  
(Ф.И.О.)

  
\_\_\_\_\_  
(Подпись)

Краснодар 2020 г

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение .....	3
1 Сущность, виды и функции автокредита.....	4
2 Нормативно-правовое регулирование автокредитования в России.....	10
3 Тенденции развития отечественного и зарубежного автокредитования.....	15
4 Организационно-экономическая характеристика банка.....	20
Заключение .....	29
Приложения .....	30

## ВВЕДЕНИЕ

Целью научно-исследовательской работы является приобретение научно-исследовательских навыков, практического участия в научно-исследовательской работе коллективов исследователей (в том числе написание научных статей, участие в конференциях, олимпиадах), сбор анализ и обобщение научного материала при написании ВКР и освоение компетенций, соответствующей квалификации.

Научно-исследовательская работа направлена на:

- ознакомление с формами организации научных исследований и организации аналитической деятельности ПАО «Промсвязьбанк»;
- изучение научной информации, отечественного и зарубежного опыта по тематике исследования;
- проведение измерений и наблюдений, составление описания проводимых исследований, подготовка данных для составления обзоров, отчетов и научных публикаций, в том числе использование собранного материала для ВКР;
- приобретение навыков анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности составление отчета по выполненному заданию, участие во внедрении результатов исследований и разработок;
- овладение навыками работы с информационными технологиями и техническими средствами в области решения аналитических и исследовательских задач по заданной проблематике в области финансов и кредита;
- подготовку информации по НИР, содержащей базу для подготовки теоретической и практической части выпускной квалификационной работы.

Срок выполнения научно-исследовательской работы – с 23 апреля 2020 года по 07 мая 2020 года. Место прохождения кафедра ЭАСиФ КубГУ.

## **1 Сущность, виды и функции автокредита**

Кредит стал важным элементом в современном мире и в настоящее время его значение для развития страны только увеличивается. Благодаря кредиту люди и предприятия располагают в любой момент такой суммой денежных средств, которая им необходима. Банки предлагают своим клиентам самые различные виды кредитов: ипотечные кредиты, кредиты на неотложные нужды, кредитные карты и т.д. Одним из самых популярных видов кредитования, безусловно, является, автокредитование.

На сегодняшний день автокредит - это один из самых популярных видов целевого кредитования. В сложившейся конкуренции банки стремятся к улучшению условий кредитования: снижают процентные ставки и суммы первоначального взноса, уменьшают сроки рассмотрения заявок и выдачи кредитов, изменяют требования к заемщикам. Некоторые банки предоставляют автокредиты на подержанные машины, тем самым пытаясь увеличить свою клиентуру.

Автокредитование становится все более популярным, так как автомобиль на сегодняшний день является не роскошью, а средством передвижения. Автокредит – это особый вид потребительского кредитования на приобретение транспортного средства. Кредит имеет строго целевое назначение и не может быть потрачен ни на что другое, так как банк напрямую перечисляет денежные средства продавцу транспортного средства (например, автосалон, в котором будет приобретен автомобиль). Автокредит может быть предоставлен как в валюте Российской Федерации, так и в иностранной валюте (доллар США или евро) [6, с.69].

В целях качественного освещения ключевых направлений данного исследования, представляется целесообразным уточнить используемый в исследовании базовый понятийный аппарат. В частности, первичной задачей на данном этапе исследования является выявление сущности автокредитования и

его обособление как одного из важнейших направлений потребительского кредитования.

Являясь коммерческой организацией, направленной на извлечение прибыли, банк, как и любая подобная организация, совершает перечень операций, приводящих к конкретному результату или продукту своей деятельности.

Понятие банковского продукта является фундаментальным в банковском деле. В этой связи рассмотрение потребительского кредита как банковского продукта представляет обоснованный интерес. Определение банковского продукта является весьма нетривиальной задачей, составляющей важный аспект в том числе и банковского маркетинга. Анализ специализированной литературы, посвященной данному вопросу, позволяет раскрыть несколько точек зрения на определение данного термина.

Осуществляя операции, банки реализуют клиентам банковский продукт.

Кредитный продукт является банковским продуктом, или банковской услугой. На этот счет в экономической литературе нет четкости определений.

Некоторые учёные (Егоров Е.В., Романов А.В., Романова В.А.) рассматривают банковский продукт, как любую услугу или операцию, совершаемые банком, то есть фактически отождествляют их.

Е.В. Тихомирова, Н.П. Радковская придают термину «банковский продукт» более тонкое значение, рассматривая его как набор услуг, предоставляемый банком его клиентам [7].

Несколько уточнено это определение Тавасиевым А.М.: «Банковский продукт – конкретный способ, каким банк оказывает или готов оказывать ту или иную услугу нуждающемуся в ней клиенту, то есть упорядоченный, внутренне согласованный и, как правило, документально оформленный комплекс взаимосвязанных организационных, технико-технологических,

информационных, финансовых, юридических и иных действий (процедур), составляющих целостный регламент взаимодействия сотрудников банка (конкретных его подразделений) с обслуживаемым клиентом, единую и завершённую технологию обслуживания клиента» [45, с.87].

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод: банковский продукт – это конкретный банковский документ, который производится банком для обслуживания клиента (для оказания определённых услуг).

С определением термина «банковская услуга» ситуация также неоднозначна. Мы согласны с мнением ряда авторов, утверждающих, что «сегодня отсутствует однозначное толкование термина «услуга», и причин тому можно назвать несколько. Одна из основных причин заключается в том, что действия, которые можно назвать услугами, многочисленны и разнообразны, так же, как и объекты, на которые направлены эти действия.

Понятие «услуга», с нашей точки зрения, следует рассматривать с одной стороны – как деятельность, с другой стороны – как результат деятельности с целью удовлетворения потребностей. Также «услуга» – это нематериальные активы, характеризующиеся неосязаемостью, не сохраняемостью, неотделимостью от источника, непостоянством качества, ценностью, социальной адресностью, эстетичностью, информативностью» [36, с.56].

Предполагаем, что сходством банковского продукта и услуги является то, что они должны удовлетворять нужды клиента и помогать получению прибыли как клиентом, так и банком. Так, например, вклад – банковский продукт, обслуживание вклада (ежемесячное начисление процентов, пополнение, частичное снятие средств и т.д.) – банковская услуга, и все это в совокупности – банковская операция, направленная на привлечение денег юридических и физических лиц во вклады (до востребования и на конкретный срок).

И все это служит удовлетворению потребности клиента и получению им дохода. Другой пример – «открытие и ведение банковских счетов физических и

юридических лиц» согласно Федерального закона «О банках и банковской деятельности» № 395-1 от 02.12.1990 (в ред.02.08.2019г.) [2] – операция, сам банковский счёт – продукт, а обслуживание по счёту (счёта) – услуга, однако в то же время и услуга, и продукт подразумевают извлечение дохода в виде комиссионных уже непосредственно самим банком.

При этом, банковская услуга – это процесс обслуживания клиентов, т.е. выполнение банковских операций, а результат услуги – банковский продукт. Следовательно, банк выполняет операции, осуществляет услуги и продаёт продукт. Клиент заказывает операции, потребляет услуги, покупает продукт.

Банковская услуга – результат банковской операции, то есть итог банковской операции (целенаправленной трудовой деятельности банковских сотрудников), который состоит в удовлетворении потребности, заявленной клиентом (в расчетно-кассовом обслуживании, в кредите, в гарантиях, в покупке / продаже иностранной валюты, ценных бумаг и т.д.) [11, с.25].

Услуги по кредитованию являются одним из ключевых видов услуг коммерческой банковской организации. Кредитные продукты, разрабатываемые коммерческими банками, с одной стороны учитывают потребность в поддержании собственной ликвидности и достижении необходимого уровня рентабельности активов и капитала банковской организации, а с иной – отражают специфику кругооборота капитала в разных отраслях реального экономического сектора и потребность в привлечении заемных средств, которая связана с ними. Внедряемые кредитные продукты должны быть соответствующими таким критериям: минимум риска, максимум доходности.

Анализ мнений по рассматриваемому вопросу позволяет еще раз убедиться в его широкой дискуссионности: ряд специалистов определяют банковский продукт как конкретную банковскую услугу или операцию, некоторые экономисты видят в нем технологию обслуживания клиента,

отдельные же эксперты считают невозможным существование банковского продукта в неосязаемой форме.

С точки зрения экономики в целом, общепринятым, на наш взгляд, является представление о продукте вообще как результате деятельности естественных или общественных сил, имеющем вещественное проявление. При всем многообразии взглядов на определение банковского продукта нам представляется наиболее логичным видение в нем именно результата банковской деятельности, к которому приводят согласованные действия сотрудников кредитных организаций, выраженные в банковских операциях. Банковские же операции имеют нематериальную форму, поскольку являются собой действия.

Исходя из вышеизложенного, определим в целях дальнейшего исследования розничный банковский продукт как упорядоченный и согласованный банковскими регламентами перечень операций и процедур, результатом которых является конкретное предложение банка клиенту - физическому лицу, выраженное в полноценном удовлетворении потребности последнего и закрепленное в соответствующем банковском документе.

Одним из множества банковских продуктов на рынке потребительского кредитования является автокредит. В настоящее время автокредит, представленный на рынке ассортиментом различных схем, является одним из самых популярных кредитных продуктов, занимая в последнее время значительную долю отечественного рынка потребительского кредитования. В таблице 1 дается несколько определений автокредита.

Таблица 1 - Трактовка автокредита в работах экономистов

Автор	Дефиниция
Колесникова В. И.	Автокредит - один из видов потребительского кредита, основная цель которого - покупка транспортного средства
Ковалев С.Д.	Автокредит - предоставление денежной суммы в кредит, предназначенной для покупки автомобиля



Мартыненко Н.Н.	Автокредит - целевой потребительский кредит, выдаваемый на приобретение транспортных средств
Рыкова И.А.	Автокредитование - кредитование покупателей автомобилей как один из самых востребованных и наиболее сбалансированных кредитных продуктов по показателям прибыльности и риска
Лаврушин О.И.	К автокредитам ученый относит потребительские целевые ссуды, характеризующиеся ориентацией на определенные группы заемщиков, решение социальных задач, развитие новых технологических элементов. При этом Лаврушин О.И. в своей работе рассматривает потребительское кредитование как направление активного развития кредитных продуктов для физических лиц

Источник: составлено автором

Подходы экономистов к определению автокредита как одного из видов целевого потребительского кредита в основной массе поддаются обобщению. Так, не вызывает сомнения принадлежность автокредита к группе целевых потребительских кредитов, выдаваемых строго на приобретение транспортного средства.

Наиболее содержательное определение в научном смысле дает, на наш взгляд, Мартыненко Н.Н., опираясь на базовые принципы кредитования и учитывая специфику автокредитования как особой формы потребительского кредита. При этом в трактовке исследуемой категории в трудах некоторых ученых фигурирует термин «кредитный продукт», который представляет собой по сути результат кредитной деятельности банка.

Очевидно, кредитная организация затрачивает определенные материальные, информационные ресурсы, с тем чтобы выйти на рынок с кредитными продуктами для целевых групп клиентов, в сотрудничестве с которыми она заинтересована. Финансовый результат от реализации этих продуктов напрямую отражается на прибыли банка [29, с.84].

В этой связи представляется весьма немаловажным уточнить определение автокредита с точки зрения продуктового подхода и с учетом его особенностей как особой формы потребительского кредита. Для общего

понимания автокредит следует охарактеризовать как целевой кредит в денежной форме, предоставленный на покупку автомобиля под его залог. Безусловно, представляя собой один из видов потребительского кредита, автокредит сохраняет в себе все черты кредитного процесса, но при этом имеет свои особенности.

Так, опираясь на обозначенную выше трактовку понятия «потребительский кредит», можно утверждать, что при автокредитовании происходит передача денежных средств на договорных началах от кредитора заемщику, которым может выступать только физическое лицо, на непроизводственные нужды, а именно на приобретение товара длительного пользования в некоммерческих целях (последнее, как правило, прописывается в договоре).

Тем временем заемщиком в автокредитовании может выступать не любое физическое лицо, а только клиент, имеющий твердое намерение приобрести автомобиль, поскольку в случае с целевым кредитом денежные средства поступают не на счет заемщика, связанный с получением кредита, а на счет посредника, продающего транспортные средства [27, с.23].

Кроме того, как правило, обязательным условием получения автокредита является оформление полиса комплексного автомобильного страхования (КАСКО). В ряде случаев банк формирует продуктовые предложения на рынке, предусматривающие возможность получения автокредита без комплексного страхования автомобиля, но с компенсацией рисков хищения и конструктивной гибели транспортного средства в виде повышенной процентной ставки.

Кроме всего прочего, следует заметить, что современные автокредитные программы в банках предусматривают возможность приобретения в некоммерческих целях не только легковых автомобилей, но и прочей автотехники: мототехнику, прицепы, снегоходы, скутеры и другие транспортные средства [27, с.24].

Существенным моментом для формулировки определения автокредита, на наш взгляд, является выполнение принципа обеспеченности данного вида кредитования, реализуемое заключением договора залога приобретаемого транспортного средства. С учетом изложенных в текущем параграфе особенностей автокредита, а также конкретизированного сопроводительного терминологического аппарата, можно уточнить определение автокредита с учетом его особенностей как особой формы потребительского кредита, а также использованием категории «банковский продукт» следующим образом [27, с.25].

Автокредит представляет собой целевой потребительский кредит, представленный на рынке ассортиментом банковских кредитных продуктов, направленных на удовлетворение потребности клиентов в транспортных средствах, а также предполагающий обеспечение в виде залога приобретаемого транспортного средства, зарегистрированного в установленном законом порядке после совершения сделки купли-продажи. Повышающаяся на рынке автокредитования конкуренция обуславливает необходимость разработки и внедрения различных схем реализации кредитного процесса [16, с.99].

Анализ существующих схем позволяет обобщить различные механизмы предоставления автокредита, предлагаемые в настоящее время на рынке, в табл. 2. По сути же схемы являют собой классы кредитных продуктов в автокредитовании, внутри которых уже формируются индивидуальные предложения для заемщика в рамках соответствующих данным схемам механизмов предоставления заемных средств.

Таблица 2 -Типовые банковские автокредитные продукты

Продукт	Характеристика
Классический автокредит	Данную схему можно считать самой распространенной на рынке автокредитования. Продукты, предлагаемые по данной программе, имеют невысокую стоимость для заемщика в процентном выражении, а срок рассмотрения варьируется в пределах от 1 до 3 рабочих дней. Необходимыми условиями реализации данной схемы следует считать предоставление

	<p>заемщиком полноценного комплекта документов для рассмотрения (паспорт, водительское удостоверение, документ, подтверждающий занятость, а также справка о доходах), а также внесение до заключения кредитной сделки 13 первоначального взноса в размере, как правило, не менее 10% от стоимости автомобиля.</p>
Экспресс-кредит	<p>Этот автокредитный продукт удобен для заемщика, прежде всего, упрощенной процедурой рассмотрения заявки. Принципиальный момент: пакет документов при экспресскредитовании минимальный (паспорт и второй документ), - что способствует более оперативному рассмотрению заявки, нежели при классической схеме. Однако это подразумевает более высокий уровень риска для банка, что компенсируется повышением процентной ставки в паспорте продукта.</p>
Trade-in	<p>Принципиальное отличие от классической схемы автокредитования - оплата первоначального взноса не в денежной форме. Для этого заемщик сдает дилеру автомобиль, стоимость которого определяется независимым оценщиком, и впоследствии по выявленной стоимости засчитывается в качестве первоначального взноса. Существенно заметить, оценка происходит, как правило, в пользу салона с существенным дисконтом, что не всегда устраивает заемщика.</p>
Buy-back	<p>Так называемы «обратный выкуп» - кредитный продукт, предполагающий небольшие выплаты на протяжении всего срока 14 обслуживания кредита с единовременной выплатой части суммы основного долга в конце срока. При этом дилерский центр берет на себя обязательство по выкупу транспортного средства в конце срока кредита по цене, не меньшей, чем сумма последнего платежа</p>
Автомобиль в рассрочку (факторинг)	<p>Фактически продукт представляет собой беспроцентный кредит, для предоставления которого используется схема факторинга, предполагающая уступку дилерским центром права требования по кредиту банку-партнеру. При такой схеме дилерский центр уплачивает банку комиссию в качестве компенсации процентного дохода</p>
Кредит на покупку подержанных авто (с пробегом)	<p>Данный кредитный продукт сопряжен с повышенным риском ввиду отсутствия обязательной регистрации залога автотранспорта в РФ. Тем не менее данный продукт предлагается рядом банков. Процентная ставка на несколько пунктов выше, нежели в классическом варианте. Также отличительной чертой данного продукта является более высокий минимальный порог первоначального взноса: размер последнего по такому кредиту составляет не менее 30% от полной стоимости автомобиля. Немаловажным фактором для совершения сделки становится также возраст автомобиля. Распространенной практикой является ограничение по возрасту транспортного средства на момент совершения сделки в пределах 7-8 лет</p>

Источник: составлено автором

Наиболее распространенными в настоящее время являются кредиты, предоставляемые по классическому и экспресс-варианту. Основные параметры и преимущества данных программ, по мнению автора, в большинстве случаев удовлетворяют потребности потенциальных заемщиков.

Нельзя забывать, однако, что получившие широкое распространение в середине 2000-х гг. новые кредитные продукты, отраженные в таблице, способствовали активному развитию автокредитного рынка и обострению конкурентной борьбы между участниками [38].

Вместе с тем, заемщикам следует учитывать, что большинство относительно новых предложений на рынке носит маркетинговый характер, поэтому анонсированные минимальные параметры кредитного предложения часто компенсируются повышенными выплатами по другим составляющим, таким, как, к примеру, стоимость страховой премии, размер комиссий и т.д.

## **2 Нормативно-правовое регулирование автокредитования в России**

Взаимоотношения между заемщиком - потребителем и банком регулируются рядом норм общего характера о кредите, которые содержатся в Гражданском кодексе Российской Федерации и Федеральном законе от 2 декабря 1990 г. № 395-І «О банках и банковской деятельности» [2].

Федеральный Закон от 2 декабря 1990 г. № 395-І «О банках и банковской деятельности» устанавливает правила функционирования банков и банковской деятельности. Устанавливает порядок государственной регистрации и лицензирования банковских операций.

Вопросы ответственности кредитных организаций за недобросовестное потребительское кредитование регулируются Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ.

Ранее специального закона, регулирующего автокредитование как потребительское кредитование в РФ не было, нормативно-законодательной базой потребительского кредитования в РФ являлось общее банковское законодательство [7, с.23]:

- Гражданский кодекс РФ;
- ФЗ РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей»;
- ФЗ от 30 декабря 2004 г. № 218-ФЗ «О кредитных историях»;
- ФЗ от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке»;
- ФЗ от 29 мая 1992 г. № 2872-1 «О залоге»;
- ФЗ от 11 ноября 2003 г. № 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах»;
- ФЗ от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»;
- ФЗ от 02.12.1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности»;
- другими федеральными законами и нормативными актами Банка России.

Начиная с 2004 г., по инициативе Министерства финансов РФ началась работа над законом «О потребительском кредите». В 2010 г. Минфин подготовил при участии АРБ и разместил 11 ноября 2010 г. на своем официальном сайте последний вариант законопроекта – с измененным названием «О потребительском кредите».

Нормативно-законодательная база РФ различает кредиты, предоставляемые физическим лицам, и кредиты, предоставляемые населению. Первые используются в статистике Банка России, а вторые определяет Гражданский кодекс РФ (статья 23) [1].

На сегодняшний день основным законом, регулирующих кредитование физических лиц является Федеральный закон от 21.12.2013г. № 353-ФЗ «О потребительском кредитовании» [4].

Подписание Федерального закона № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» привело к значительным изменениям отношений в области потребительского кредитования.

Законом регулируются отношения, возникающих при предоставлении физическим лицам потребительских кредитов и займов в целях, которые не предусматривают ведение предпринимательской деятельности. Вместе с тем нормы Закона не распространяются на предоставление потребительских кредитов, которые обеспечиваются ипотекой.

Законом регламентируется деятельность банков, кредитных кооперативов и микрофинансовых организаций, а также других компаний, которые осуществляют профессиональную деятельность, связанную с предоставлением потребительских кредитов. Также указанный Закон должен соблюдаться лицами, которые имеют право требовать от заемщика согласно договора потребительского кредита (займа) в качестве уступки, универсальное правопреемство либо в случае обращения взыскания в отношении имущества правообладателя [4].

Нормы Закона начали действовать с 1 июля 2014 года. Наиболее значимой новацией Закона, предусматривающей разрешение задачи ограничения операций, которые осуществляются в рамках кредитного рынка нерегулируемыми кредиторами по отношению к потребителям, выступают положения о профессиональной деятельности, направленной на предоставление потребительских займов.

Согласно п. 5 части 1 статьи 3 профессиональная деятельность является деятельностью, связанной с предоставлением денежных потребительских займов, которая осуществляется при помощи систематически привлекаемых

денежных средств на условиях возвратности и платности и реализуется не менее чем четыре раза на протяжении одного года (исключением является предоставление займов работнику работодателем, а также иные случаи, которые предусмотрены в федеральном законодательстве) [4].

В соответствии со ст. 4 Закона реализация профессиональной деятельности, связанной с предоставлением потребительских кредитов производится кредитными организациями, а также не кредитными финансовыми компаниями, если это определено федеральными законами.

Законом устанавливаются конкретные требования относительно содержания и оформления договоров потребительского займа. Необходимо отметить, что все развитые правовые системы рассматривают потребительский кредит как сделку, в рамках которой потребителю предоставляются особые средства правовой защиты, которые не свойственны иным кредитным сделкам.

Согласно положений статьи 5 Закона осуществляется разделение условий договора потребительского займа на индивидуальные и общие. Эти условия различаются тем, что установление общих условий договора осуществляет кредитор в одностороннем порядке для многократного их применения, а установление индивидуальных условий согласовываются в индивидуальном порядке кредитором и заемщиком, в каждом договоре это осуществляется отдельно и применяются данные условия лишь между кредитором и определенным заемщиком [4].

Частью 9 статьи 5 Закона определяется перечень индивидуальных условий договора потребительского займа, к числу которых принято величину кредита (займа), срок его погашения, размер процентной ставки, ответственность заемщика за ненадлежащее выполнение условий договора, величину неустойки (штрафа, пени) и др. [4]

Необходимо обратить внимание на положение части 19 статьи 5, в соответствии с которой не разрешено получение кредитором вознаграждения



за исполнение обязанностей, которые возложены на него законодательными актами Российской Федерации, а также за услуги, при оказании которых кредитор реализует исключительно собственные интересы и вследствие предоставления которых не происходит создание отдельного имущественного блага для заемщика.

К требованиям Закона в отношении содержания и оформления договора потребительского кредита (займа) принято относить требования относительно установления процентной ставки по договору потребительского кредита (займа) только лишь в процентах годовых (ч. 1 статьи 9) [4].

Помимо этого, к требованиям Закона, посредством которых обеспечивается реализация права потребителя на достоверную и полную информацию относительно условий кредитования, необходимо относить требования к содержанию графика, в котором указываются платежи по договору.

Согласно ч. 15 статьи 7 Закона кредитором должна предоставляться заемщику информация относительно сумм и дат осуществления заемщиком платежей по договору потребительского кредита либо относительно порядка их определения с указанием сумм, которые направляются на оплату основной суммы долга потребительского кредита, сумм, которые направляются на оплату процентов, а также общей суммы платежей заемщика на протяжении всего срока действия договора потребительского кредита.

Особый интерес и сложность в восприятии характерна положениям Закона относительно ограничения полной стоимости потребительского кредита (займа).

Законом производится установление формулы в целях расчета полной суммы кредита наряду с определением того, какие платежи следует включать в данную стоимость, а какие не должны включаться.

Так, при расчете полной суммы кредита не осуществляется включение платежей, которые являются следствием неисполнения или ненадлежащего исполнения заемщиком условий договора потребительского кредита, платежей, которые производятся заемщиком страховым организациям в рамках страхования предмета залога по договору залога, а также ряд иных платежей [4].

Определение общей стоимости потребительского кредита осуществляется в процентах годовых, при этом данная информация располагается в квадратной рамке в правом верхнем углу на первой странице договора потребительского кредита перед таблицей, в которой содержатся индивидуальные условия договора потребительского кредита (займа). Нанесение указанной информации производится прописными буквами черного цвета на белом фоне, применяется четкий, хорошо читаемый шрифтом максимального возможного размера из размеров шрифта, которые используются на этой странице.

Следует отметить, что по каждому конкретному потребительскому кредиту производится ограничение его полной стоимости на момент заключения договора. Данная мера предусмотрена Законом, при этом указанная сумма не может превышать более чем на одну треть среднерыночное значение, которое утверждено Банком России для текущего квартала по соответствующей категории потребительского кредита.

Законом производится определение среднерыночного значения полной стоимости потребительского кредита как средневзвешенного значения не менее чем по ста наиболее крупным кредиторам по соответствующей категории потребительского кредита или не менее чем по одной трети общего количества кредиторов, которыми предоставляется соответствующая категория потребительского кредита.

Между тем, урегулировать отдельные вопросы, которые затрагивают порядок установления среднерыночной стоимости потребительского кредита станет возможным лишь после того, как Банком России будет принято соответствующий нормативный акт.

Статьей 7 Закона устанавливается бесплатность рассмотрения заявления на предоставление займа, осуществления оценки кредитоспособности заемщика [4].

В ходе заключения договора, которым предусматривается обязательное страхование, заемщик сохраняет право самостоятельного оформления страховки в пользу кредитора, при этом данное обстоятельство не должно оказывать воздействие на условия кредитования. При невыполнении заемщиком требований обязательного страхования на протяжении 30 дней кредитор вправе повысить процентную ставку или требовать досрочно расторгнуть договор и вернуть всю сумму кредита.

В качестве неотъемлемой части регулирования процедур предоставления потребительского кредита выступают нормы Закона, регламентирующие право заемщика отказаться от получения потребительского кредита и досрочно вернуть потребительский кредит.

Нормы Закона применяются в отношении договоров потребительского кредита, которые были заключены после вступления в силу, то есть с 1 июля 2014 г. Осуществлять регламентированную Законом публикацию среднерыночных процентных ставок для категорий потребительских кредитов Банк России начал с 14 ноября 2014 г.

Закон делит договор займа на основную и индивидуальную части, уточняя, что все положения документа должны быть прописаны хорошо читаемым шрифтом. При этом дополнительные услуги (например, присоединение к комплексному договору страхования), на которые согласился

клиент, обязательно должны быть оговорены в индивидуальной части кредитного соглашения.

Согласно вышеупомянутому закону о потребительском займе банк также обязан сообщить заёмщику, как минимум, один способ бесплатного внесения денег на ссудный счёт. В случае нарушения клиентом взятых на себя обязательств штраф, установленный финучреждением, не должен превышать 20% годовых. Если проценты банком не начисляются, пеня не может превышать 0,1% от суммы просрочки.

В рамках данной темы так же необходимо рассмотреть Положение Банка России от 28 июня 2017 г. № 590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» [5].

Основная цель Положения Банка России от 28 июня 2017 г. № 590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» – методологическая проработка процесса оценки уровня рисков при банковском кредитовании (оценке качества ссуды) и создания резервов под возможные кредитные потери. Все кредитные организации обязаны руководствоваться данным положением при формировании кредитного портфеля и портфеля резервов на возможные потери.

Также кредитные организации могут создавать собственные методики при оценке качества ссуд и формирования резервов по ним. Важно, чтобы собственная методика банка не противоречила нормам положения.

В Положении Банка России от 28 июня 2017 г. № 590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» устанавливаются: перечень ссуд, ссудной и приравненной задолженности, возможные потери по которым являются объектом формирования резервов; пять

классификационных категорий качества риска и критерии отнесения к ним; требования об оценке кредитного риска по выданным ссудам на постоянной основе; «вилочные» нормы отчислений в резерв, которые позволяют банкам более точно оценивать потери по ссудам; рамочные требования к внутренним документам банка по вопросам классификации ссуд и формирования резерва; перечень источников информации, которые банк в качестве рекомендации может использовать для анализа финансового положения заемщика в момент выдачи ссуды и в течение периода ее нахождения на балансе; перечень признаков обесценения ссуды; перечень ссуд, по которым в первую очередь осуществляется контроль за правильностью их оценки и определения размера резервов в рамках системы внутреннего контроля; виды обеспечения ссуд и т. д. [5]

Данное Положение Банка России от 28 июня 2017 г. № 590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» является основным документом банка при оценки уровня рисков при банковском кредитовании.

В заключение следует отметить, что закон предоставляет ряд важных прав и гарантий заемщикам и направлен на защиту их интересов. Кроме того, реализация положений Закона поможет упорядочить взаимоотношения кредиторов и заемщиков, сделать их более прозрачными и понятными.

Правительство РФ 16 апреля 2015 г. утвердило Правила предоставления из федерального бюджета субсидий российским кредитным организациям (КО) на возмещение выпадающих доходов по кредитам, выданным физическим лицам на приобретение автомобилей.

Субсидии предоставлялись в целях возмещения выпадающих доходов, возникших вследствие предоставления скидок при выдаче физическим лицам (заемщикам) кредитов на приобретение автомобилей в 2015–2017 гг., и в целях реализации в 2018 г. 45,1 тыс. автомобилей (для сравнения: в 2017 г. было

реализовано 408,35 тыс. автомобилей, в том числе 58,35 тыс. автомобилей в рамках кредитных договоров, соответствующих условиям, предписанным в Правилах).

В рамках кредитов, выдаваемых в 2018–2020 гг., предусматривается возмещение затрат на уплату первоначального взноса в размере 10 % стоимости автомобиля (25 % стоимости автомобиля, приобретаемого на территории Дальневосточного федерального округа), приобретаемого гражданами РФ, имеющими водительское удостоверение, не заключавшими в 2017 г. иных кредитных договоров на приобретение автомобиля (подтверждается кредитным отчетом, предоставляемым Национальным бюро кредитных историй (НБКИ) в соответствии со ст. 6 Федерального закона «О кредитных историях»), обязующимися не заключать в 2018 г. иных кредитных договоров на приобретение автомобиля (подтверждается письменным заявлением заемщика, предоставляемым в КО), имеющими двух или более несовершеннолетних детей либо до даты заключения кредитного договора не имевшими в собственности автомобиля.

В 2017–2018 гг. Минпромторг совместно с Правительством РФ продолжил работу по стимуляции автомобильной промышленности, в том числе за счет предоставления субсидий на покупку автомобилей для определенной категории граждан, что, несомненно, способствует увеличению товарооборота и повышению уровня жизни населения.

Главные принципы государственной программы льготного автокредитования (далее –ГПЛАК) заключаются в том, что государство компенсирует кредитной организации часть убытков, которые кредитор понес, выдавая деньги в заем по установленным ставкам кредитов. Поскольку выпадающую часть дохода возмещает государство, граждане получают скидку по процентным ставкам на приобретение нового автомобиля. Список банков, участвующих в ГПЛАК, включает в себя основных игроков на рынке банковских услуг.

Согласно Распоряжению № 1369-р «О предоставлении субсидий на реализацию программ льготного автокредитования и льготного лизинга колесных транспортных средств», в 2017 г. запущены следующие проекты:

- «Свое дело»;
- «Российский тягач»;
- «Семейный автомобиль»;
- «Первый автомобиль»; –
- «Российский фермер».

Программа господдержки распространяется не только на отечественную технику, но и на все автомобили, подпадающие под ценовое ограничение и собранные на территории РФ.

Список автомобилей, доступных к покупке по ГПЛАК в 2017–2019 гг., довольно обширен:

- HyundaiSolaris, Creta;
- KiaRio;
- Nissan X-Trail, Almera;
- Toyota RAV4;
- Kia cee'd, Sportage, Soul, Logan, Sandero;
- RenaultDuster, Kaptur;
- VolkswagenPolo, Jetta;
- Lifan BREEZ, Solano, Smily;
- Geely MK, MK Cross, Emgrand;
- GreatWallHover;
- FordFiesta, Kuga.

В перечень входит вся продукция АвтоВАЗ, ГАЗ, УАЗ. Как показывает практика, чаще всего покупают в кредит именно отечественные автомобили.

В 2018 г. ГПЛАК претерпевает некоторые изменения. Все корректировки отражены в постановлениях Правительства РФ от 7 июля 2017 г. № 808 и от 26 июля 2018 г. №). В вышеупомянутые Правила, утвержденные Постановлением Правительства РФ, внесены изменения и в части срока реализации ГПЛАК – она продлена на период 2018–2020 гг.

Для повышения доступности автомобилей российского производства для жителей Дальнего Востока им предоставлена дополнительная льгота: в рамках социальных программ «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль» в Дальневосточном федеральном округе скидка увеличена до 25 % от стоимости приобретаемого автомобиля. Это позволит достичь примерного стоимостного паритета новых автомобилей российского производства и бывших в употреблении автомобилей.

Действие инструментов ГПЛАК по стимулированию спроса на автомобили в рамках программ «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль» по истечении первых четырех месяцев текущего года уже завершилось, установленная на год квота в размере 80,6 тыс. автомобилей достигнута, поэтому программа закрыта для всех заинтересованных лиц, кроме жителей Дальневосточного федерального округа, по отношению к которым она вновь запущена с 11 апреля 2018 г.

Автокредитование населения играет значительную роль в повышении благосостояния домашних хозяйств. Благодаря ГПЛАК покупка автомобилей становится для россиян более доступной, в том числе по причине оказания автомобильной промышленности существенной государственной поддержки, стимулирующей увеличение объемов продаж.

Развитие рынка автокредитования, как и любого другого, зависит от многих макроэкономических показателей, от состояния автомобильного рынка,



а также от внутренних системных факторов. Его роль в современных условиях существенно возрастает, в том числе под влиянием финансовой глобализации, геополитической и макроэкономической ситуации, а также в связи с повышением требований к трудовой дисциплине работников, к уровню производительности их труда, к системе оплаты труда в организациях, ориентированной на мобильность работника и получение им заданных результатов

### **3 Тенденции развития отечественного и зарубежного автокредитования**

Автокредитование с каждым годом становится популярнее среди россиян. На сегодняшний день рынок автокредитования является одним из наиболее развивающихся видов залогового кредитования и активно поддерживается со стороны государства.

По оценкам экспертов [38], наиболее перспективными кредитными продуктами, с точки зрения потребителей, являются классический, экспресс кредитование, беспроцентное кредитование, получение кредита на покупку автомобилей без внесения первоначальной суммы, кредит без страховки, buy-back, кредитование по системе trade-in, возможность получения недорогой страховки, кредит с остаточным платежом. Различные программы автокредитования дают возможность подобрать наиболее выгодные условия кредитования для каждого заёмщика.

Постепенно банки начинают более гибко подходить к процессу автокредитования. В частности, уже внедряются специализированные программы с совместным участием компании-производителя или ее официального дилера, кэптивного банка и страховой компании.

Страховая компания уменьшает сумму страховки, производитель делает скидку на автомобиль, а банк снижает процентную ставку. Кэптивные банки еще малоизвестны российскому заемщику. Такого рода финансовые учреждения выдают автокредиты напрямую от производителя, как правило, специализируясь на одном-единственном бренде.

В классической схеме автокредитования всегда четыре участника: производитель, банк, автосалон, конечный потребитель (покупатель машины в кредит). Нетрадиционная кэптивная схема предполагает, что производитель и банк для потребителя как бы соединились в одном лице [40].

Преимущества такой схемы для заемщика: чем меньше посредников, тем дешевле обходится покупка машины. По кэптивной схеме работают такие банки как: Тойота Банк, БМВ Банк, Мерседес-Бенц Банк Рус, Банк оф Токио-Мицубиси. Совсем нетрудно догадаться какие именно автомобильные бренды продвигаются этими кэптивными банками. Примером отечественного кэптивного банка служит банк «Лада-Кредит», тесно связанный с отечественным автопромом в лице «АвтоВАЗ» [40].

Несколько лет тому назад в России запустилась интересная программа по предоставлению субсидий на покупку автотранспорта с целью поддержания российского автомобилестроения на общегосударственном уровне. Ежегодно в Федеральном бюджете закладываются немалые средства на реализацию данной программы. Благодаря своей доступности и лояльности она стала крайне популярной среди автомобилистов.

Цель программы предоставления государственного льготного кредита на покупку транспортного средства предельно проста. Она заключается в оказании действенной помощи российскому автопрому путём расширения его клиентской базы. При помощи государственной денежной поддержки можно приобрести машины прошлого и этого годов выпуска, но только те, которые

прописаны в специальном перечне автомобилей, марок, участвующих в госпрограмме.

Гражданам предлагается государственная программа субсидирования кредитов на новые автомобили, а также возможность утилизации старого автомобиля и получения скидки на новый. Тем самым, решая не только вопрос с развитием автомобильной промышленности, но и обеспечением безопасности на дорогах [38].

Рынок автокредитования переживает серьезные изменения. Желających занять в нем свою нишу довольно много. Однако удержаться в этом сегменте все сложнее, поскольку требования к технологиям кредитования повысились как со стороны клиентов, так и со стороны партнеров. Сейчас некоторые кредиторы готовы предложить конкретный продукт клиенту в течение часа. На текущем уровне развития рынка вся процедура, от момента оформления заявки до подписания кредитного договора, может занимать не более 15 минут.

Для салонов важны «горячие» продажи, для клиентов - сэкономленное время. Автопроизводители предлагают новые выгодные модели автомобилей, рассчитанные на любой бюджет, дилерские центры готовы обеспечить самые выгодные условия приобретения автомобилей, а кредитные организации, могут подобрать наиболее комфортный по ежемесячным платежам вид автокредита, при условии положительной кредитной истории заёмщика и иных требований, предъявляемыми банками, на момент оформления кредита [38].

Сейчас на рынке автокредитования работают около 100 банков. Это довольно перспективный сегмент, учитывая, что речь идет о залоговом кредитовании. Однако, по расчетам экспертов, в сегменте автокредитования останутся работать только банки, способные обеспечить максимальную скорость и простоту рассмотрения заявки. Другие игроки, которые не смогут предложить клиентам современные решения, очень быстро окажутся вне рынка.

В кризисные периоды авторынок, как правило, показывает значительную просадку. Но когда экономика начинает постепенно восстанавливаться, то вслед за ней растут и продажи. Темпы выдачи автокредитов продолжают неуклонно расти, увеличивая долю «кредитных» автомобилей в структуре авторынка до «рекордных» показателей.

Сегмент автокредитования в абсолютных величинах почти вернулся к уровню «докризисного» 2014 года, а его роль для авторынка существенно выросла. Так, в 2019 году каждый второй автомобиль в стране был приобретен гражданами с привлечением кредитных средств. Динамика выдачи автокредитов в 2014-2019 гг., в тыс. ед. представлена на рисунке 1.

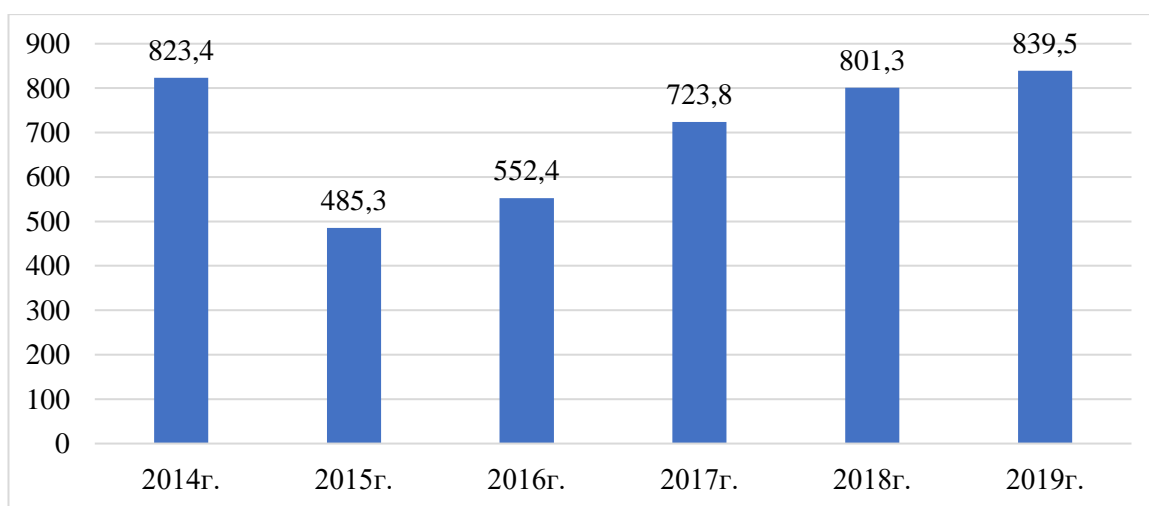


Рисунок 1 - Динамика выдачи автокредитов в 2014-2019 гг., в тыс. ед.

Источник: составлено автором

Продолжает расти выдача кредитов на автомобили с пробегом. По информации аналитического агентства «АВТОСТАТ», полученной от 15 ведущих «автокредитных» банков, за исключением большинства кэптивных, кредиты на автомобили с пробегом составляют до 23% от общего количества автокредитов, выданных в 2018 году.

За 2019 год выдача кредитов на автомобили с пробегом по группе банков выросла на 45% в штуках и на 48% в рублях, то есть этот сегмент рынка рос

более интенсивно. В таблице 3 представлена динамика рынка новых автомобилей, выдачи автокредитов и доли автомобилей, купленных в кредит.

Таблица 3 - Динамика рынка новых автомобилей, выдачи автокредитов и доли автомобилей, купленных в кредит за период 2014-2019гг.

Период	Выдачи автокредитов, тыс. ед.	Объем рынка автомобилей, тыс. ед.	Доля всех кредитных автомобилей к объему рынка новых
2014г.	823,4	2337,5	35,23%
2015г.	485,3	1308,5	37,09%
2016г.	552,4	1255,3	44,01%
2017г.	723,8	1460,0	49,57%
2018г.	801,3	1634,2	49,03%
2019г.	839,5	1819,4	50,05%

Источник: составлено автором

Согласно данным аналитического агентства «АВТОСТАТ», объем рынка новых легковых автомобилей в 2019 году увеличился на 11,9% по сравнению с предыдущим годом и составил 1819,4 единиц (в 2018 году – 1 634,2 тыс. ед.).

По итогам 2019 года количество проданных в кредит автомобилей составило 839,5 тыс. единиц, увеличившись по сравнению с предыдущим годом на 10,7% (в 2018 году – 801,3 тыс. единиц).

Таким образом, количество выданных в 2019 году автокредитов превысило показатели «докризисного» 2014 года (823,4 тыс. ед.). Доля всех автомобилей, проданных в кредит в 2019 году, отнесенная к рынку новых машин, составила 50,05%, незначительно выросла по сравнению с 2018 годом на 1,2 процентных пункта (в 2018 году – 49,0%).

Существует высокая вероятность, что автокредитование, в силу высоких процентных ставок, станет экономически невыгодным для потребителей. Сложности экономики, растущая стоимость ресурсов и кредитных рисков требуют от банков повышения ставок и ужесточения требований к потенциальным заемщикам, что не может не отразиться на темпах кредитования [51].

По мнению экспертов [38], увеличение доли автокредитов в розничных портфелях банков в ближайшее время маловероятно. Продажи новых машин на рынке не растут, а сегмент подержанных авто интересует не многих из-за определенной специфики и повышенных рисков. Рынок уже сформирован, доля автобизнеса его участников стабильна.

В 2019 году отечественный рынок автокредитования продолжил свой рост, однако полугодовые темпы наращивания банками-участниками своих портфелей нельзя назвать существенными: за период с января по июнь их совокупный прирост составил 3,5%, в то время как за аналогичный период 2018 года он был равен 7%, а за период с июля по декабрь 2018 года составлял 17,6%. Это является отражением общерыночного замедления динамики развития потребительского кредитования в РФ. Заметим при этом, что в годовом выражении (за период с 1 июля 2018 года по 1 июля 2019 года) совокупный портфель банков-участников вырос более чем на 50%, в то время как его прирост за период с 1 июля 2017 года по 1 июля 2018 года составлял только 30%.

По итогам первых шести месяцев 2019 года первое место по объему портфеля автокредитов вернула себе группа Сбербанка России (включает Сбербанк России и Сетелем Банк) с совокупным портфелем в размере 111,5 млрд рублей. По итогам второго полугодия 2018 года первенство было у банка ВТБ, который в текущем рейтинге занял вторую позицию с портфелем в 110,8 млрд рублей. Третьей, как и в предыдущем рейтинге, стала группа Societe Generale в России (включает Русфинанс Банк и Росбанк), совокупный размер портфеля автокредитов которой составил на 1 июля 2019 года 108,4 млрд рублей.

Состав наиболее «заавтокредитованных» банков от рейтинга к рейтингу не меняется: в их число по-прежнему входят Сетелем Банк, Русфинанс Банк, БМВ Банк, МС Банк Рус, Плюс Банк и БыстроБанк. Наименьшая же доля автокредитов в розничном кредитном портфеле отмечается у банков «Центр-

Инвест», «Ак Барс» и «Россия». Также в число игроков с низкой долей автокредитов в портфеле кредитов физических лиц входит Тинькофф Банк, однако это не помешало ему показать наиболее существенные на рынке темпы прироста портфеля как в полугодовом, так и в годовом выражении (285% и 2495% соответственно). Одной из ключевых причин такого успеха является разработка и внедрение банком с момента запуска в марте 2018 года данного направления ретейлового бизнеса собственной технологической платформы для работы с дилерами.

Доля автокредитов в розничном портфеле российских банков представлена на рис.2.

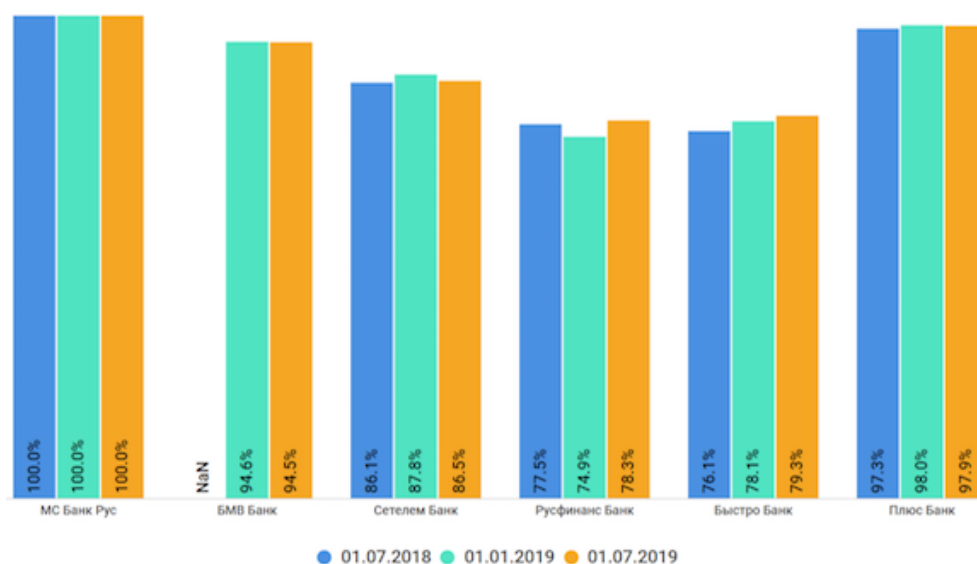


Рисунок 1 - Доля автокредитов в розничном портфеле российских банков за 2018-2019гг.

Источник: <https://www.banki.ru/news/research/?id=10904881>

Отечественный рынок автокредитования является высоко монополизированным и продолжает контролироваться пятью крупнейшими игроками: группой Сбербанка России, группой SG в России, банком ВТБ, ЮниКредит Банком и Совкомбанком. Совокупная рыночная доля иных участников рейтинга составляет менее 20%.

Таблица 4 - Топ-10 банков по объему портфеля розничных автокредитов на 01.01.2020 года

Место в рейтинге	Банк	Портфель автокредитов на 01.01.19, млрд рублей	Доля в розничном кредитном портфеле на 01.01.19, %	Портфель автокредитов на 01.01.20, млрд рублей	Доля в розничном кредитном портфеле на 01.01.20, %	Портфель автокредитов на 01.01.18, млрд рублей	Доля в розничном кредитном портфеле на 01.01.19, %	Динамика за полгода, %	Динамика за год, %
1	Группа Сбербанк России*	111,5	-	113,2	-	105,6	-	-1,5	5,5
	в том числе Сбербанк России	0,1	0,00	3,3	0,05	4,2	0,08	-96,5	-97,2
	в том числе Сетелем Банк	111,4	86,5	109,8	88,32	101,4	87,82	1,4	9,8
2	ВТБ	110,8	3,88	115,1	4,47	101,9	4,50	-3,7	8,7
3	Группа SG в России*	108,4	-	99,9	-	96,9	-	8,5	12,0
	в том числе Русфинанс Банк	104,3	78,31	93,1	74,86	87,8	77,47	12,0	18,8
	в том числе Росбанк	4,1	1,27	6,9	4,79	9,1	6,60	-39,2	-54,0
4	Совкомбанк	80,8	33,24	68,9	34,14	54,9	36,23	17,3	47,1
5	ЮниКредит Банк	55,6	32,07	52,3		50,8	35,62	6,3	9,4
6	Кредит Европа Банк	34,8	44,72	30,8	41,06	22,4	39,47	13,1	55,2
7	БМВ Банк	29,5	94,54	28,9	94,64	28,9	н/д	2,1	н/д
8	МС Банк Рус	23,9	100,00	20,4	100,00	15,1	100,00	17,2	57,8
9	Плюс Банк	18,1	97,89	19,5	97,98	18,2	97,33	-7,2	0,17
10	БыстроБанк	17,09	79,26	17,1	78,09	17,4	76,13	--0,2	-2,0

Источник: <https://www.banki.ru/news/research/?id=10904881>

Наименьший уровень просроченной задолженности по портфелю автокредитов ожидаемо показал РНКБ, являющийся лидером по данному



показателю на протяжении ряда наших предыдущих рейтингов. Также в числе «отличников» Тинькофф Банк, БМВ Банк, Примсоцбанк и Энергобанк - доля их просрочки не превышает 1%. Наибольшее значение по этому параметру среди всех участников рейтинга, как и рейтингом ранее, показали банк «Ак Барс» (88,7%) и Росбанк (92,37%).

Средний показатель просрочки по банкам-участникам по итогам прошедшего полугодия составил 17,23%, увеличившись за шесть месяцев на 0,33%. Однако, так как ряд игроков не раскрыли свои данные по этому показателю, реальная цифра может быть иной.

Впервые за последние два года (2017 -2018гг.)лидером по объему и количеству предоставленных кредитов стал Русфинанс Банк, который смог обогнать по данным показателям Сетелем Банк и ВТБ. Данные о количестве предоставленных кредитов последним нам в данном рейтинге предоставлены не были, и третью позицию по этому показателю занял Совкомбанк.

Также впервые в десятку крупнейших автобанков по данным параметрам вошел Тинькофф Банк: он занимает девятую строчку по объему выданных кредитов и шестую - по их количеству. Учитывая, что в настоящее время многие банки, не имеющие в своей продуктовой линейке автокредитов, проявляют интерес к развитию беззалогового автокредитования без каско, можно ожидать, что в среднесрочной перспективе состав крупнейших автокредитных банков может измениться.

Таблица 5 - Топ-10 банков по объему автокредитов, предоставленных на 01.01.2020г.

Место в рейтинге	Банк	Объем автокредитов, предоставленных в 2019 году, млрд рублей	
1	Русфинанс Банк	45,6	
2	Сетелем Банк	40,4	
3	ВТБ	35,9	
4	Совкомбанк	34,6	
5	ЮниКредит Банк	18,6	
6	Кредит Европа Банк	11,8	
7	МС Банк Рус	9,8	

8	БМВ Банк	9,7	
9	Тинькофф Банк	7,8	
10	БыстроБанк	6,7	

Источник: <https://www.banki.ru/news/research/?id=10904881>

Динамику развития рынка продолжает задавать кредитование новых автомобилей (более 80% от общей выдачи). Кредиты на эту цель предоставляют все участники нашего рейтинга, однако часть из них фокусируется преимущественно на подержанном транспорте. В их числе Тинькофф Банк, Плюс Банк и Примсоцбанк.

Не кредитует б/у автомобили только банк «Россия». Средняя ставка на покупку новых машин среди опрошенных нами банков составила 13,31% годовых (по итогам второго полугодия 2018 года - 13,26% годовых), а на приобретение б/у транспорта - 16,73% годовых (ранее - 15,07% годовых).

Традиционно более 99% всех выданных приходится на легковой транспорт. Займы на коммерческие автомобили предоставляют Совкомбанк, Балтинвестбанк и Челябинвестбанк, а на мототранспорт - БМВ Банк и ВТБ.

Самыми «кредитными» марками, на основании заполненных банками данных, по-прежнему являются BMW, Lada и Hyundai. Помимо них в топ-10 наиболее востребованных марок входят Kia, Nissan, Renault, Toyota, Volkswagen и Datsun и Mercedes-Benz (рис.3).

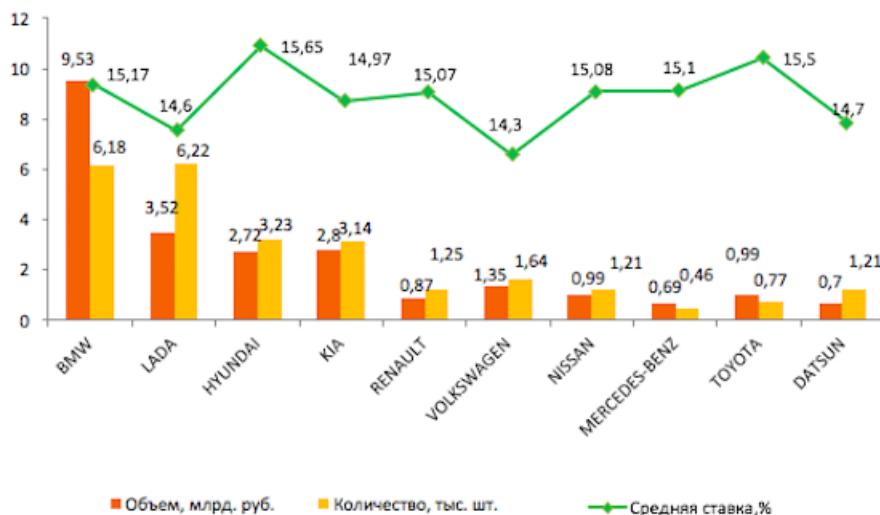


Рисунок 3 – Объемы выдачи автокредитов на самые популярные авто марки

Источник: <https://www.banki.ru/news/research/?id=10904881>

Преимущественная доля всех автозаймов традиционно приходится на Центральный и Приволжский федеральные округа, в то время как наименьшими показателями характеризуются Северо-Кавказский и Дальневосточный ФО. Самыми высокими ставками в 2019 году отличались Сибирский и Дальневосточный ФО, а наименьшая средняя ставка, согласно заполненным банками данным, характерна для Северо-Кавказского и Центрального ФО (рис.4).

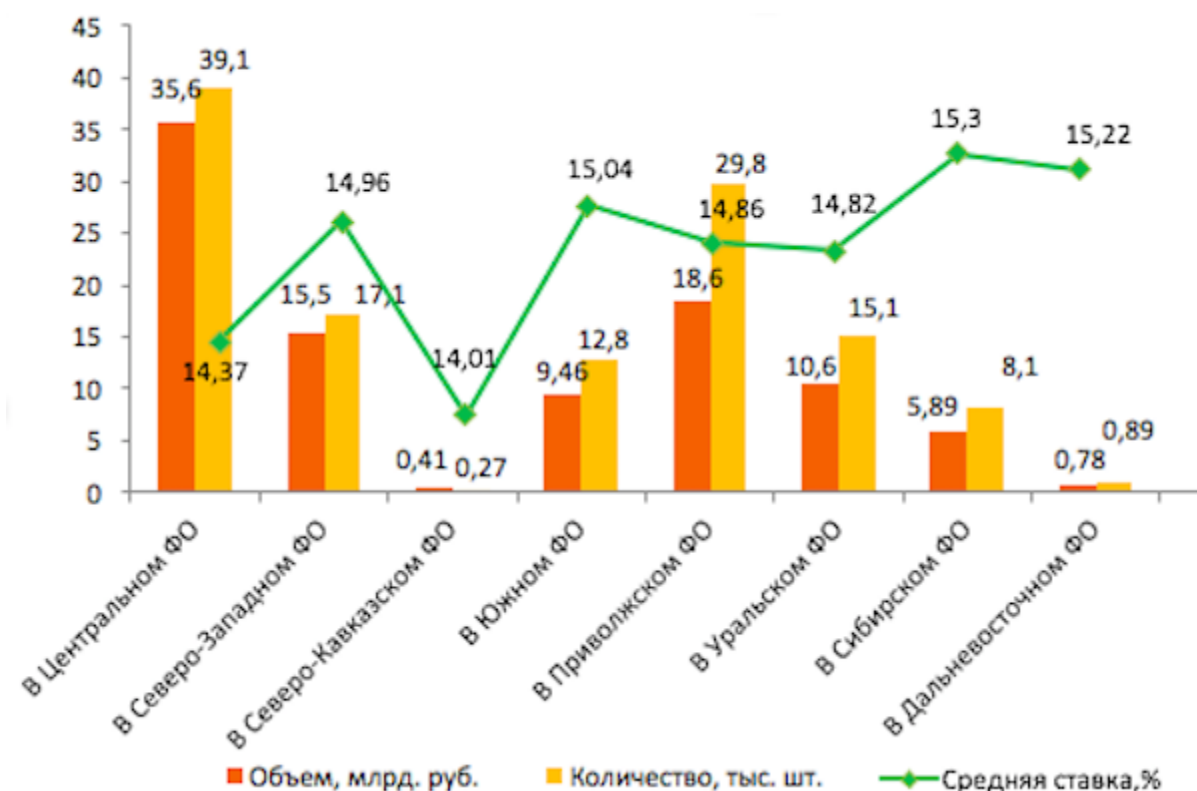


Рисунок 4 - Динамика выдачи автокредитов по округам

Источник: <https://www.banki.ru/news/research/?id=10904881>

Средняя сумма автокредита по итогам 2019 года снизилась с 779,1 тыс. до 772,6 тыс. рублей. Наибольший средний размер автокредита отмечается в Центральном и Северо-Кавказском ФО.

Несмотря на то что правительство в очередной раз продлило срок действия госпрограммы, ее доля в общем объеме и количестве выдач продолжает оставаться невысокой: 5% и 9% по итогам первого полугодия 2019 года соответственно.

Для сравнения: на 1 июля 2017 года доля автозаймов с госсубсидией в общем объеме автокредитов составляла 34,8%, в количестве - 40,4%, а на 1 июля 2018 года - 14,2% и 19,8% соответственно. На наш взгляд, без введения субсидирования кредитным организациям части процентных ставок - так, как это действовало в России ранее, - госпрограмма в ее текущем виде (предоставление 10-процентной скидки при покупке первого автомобиля и для семей с детьми) так и будет иметь низкий спрос.

Согласно предоставленным участниками нашего рейтинга данным, средняя ставка по льготным автокредитам по итогам первого полугодия 2019 года составила 14,48% годовых, в то время как базовая средняя ставка равна 14,2% годовых. Возможно, правительству стоит задуматься не только об очередном выделении дополнительного бюджета на эту программу, но и о пересмотре механизма ее действия

В заключение необходимо выделить то, что автокредитование остается одним из основных инструментов финансирования приобретения автомобилей в России: доля кредитных автомобилей составляет чуть более 50% от общего числа продаваемых. Несмотря на окончание ряда госпрограмм льготного автокредитования, кредитование продолжает оказывать высокий уровень поддержки развитию автомобильной отрасли, в том числе за счет стимулирующей налоговой политики. Поэтому перспективы развитие рынка автокредитования, как и любого другого [51], во многом зависят от общих макроэкономических тенденций, существующих успехов и неудач в развитии национальной экономики.

На Западе автокредитованием занимаются так называемые «финансовые компании» (finance companies). Сектор финансовых компаний в наибольшей степени развит в США, где их совокупные активы превышают \$1 трлн. Они занимают промежуточное положение между специализированными институтами, кредитующими только домохозяйства, и банками. Активы сектора финансовых компаний вдвое превышают активы кредитных союзов, однако впятеро уступают активам коммерческих банков. В мире действует более 3000 известных финансовых компаний, около 1000 из которых приходится на США. Их размеры варьируются от мелких специализированных компаний краткосрочного кредитования малого бизнеса до крупных кэптивных дочерних компаний автогигантов [46, с.468].

Среди компаний автопроизводителей лидируют «дочки» Большой тройки - DaimlerChrysler Financial Services, Ford Motor Credit Company и General Motors Acceptance Corporation (51% которой General Motors продала в 2006 г. консорциуму инвесторов во главе с компанией Cerberus Capital Management за \$14 млрд.). «Дочки» автопроизводителей приносят им до четверти совокупного дохода промышленной группы.

Как правило, финансовые компании не концентрируются только на автокредитовании - свыше 90% компаний имеют в своем арсенале несколько разных финансовых продуктов.

Направления деятельности могут выноситься в отдельные организации. Например, финансовый бизнес BMW ведется несколькими учреждениями группы: BMW Bank, BMW Finanz Verwaltungs и BMW Leasing. Toyota Motor Corporation через два подразделения Toyota Financial Services Corporation и Aioi Insurance Co. владеет Overseas Sales Finance Companies, Toyota Finance Corporation, Toyota Financial Services Securities Corporation, Toyota Asset Management Co. и Toyota Accounting Service Co., которые обеспечивают весь спектр финансовых услуг [38].

За рубежом автомобильный кредит - вполне обыденное действие. Так, во

Франции видов автокредитования столько, что, например, автомобиль можно оформить даже в лизинг, тогда как в России это может сделать только юридическое лицо и процент довольно гуманен - 7%. В Великобритании система кредитования граждан очень похожа на российскую, с той лишь разницей, что особого разнообразия в процентных ставках по кредиту нет - все знают, что автомобиль в кредит обойдется в 17% годовых в английских фунтах. Автокредитование сегодня страдает в Германии, где в настоящее время производители испытывают падение автомобильных продаж.

В результате автомобильные заводы вынужденно идут на дотации банкам, давая им заработать гарантированные 15% и стимулируя тем самым свои продажи. Правда, еще более серьезные проблемы с кредитами испытывают страны Востока, особенно мусульманские государства, - Коран запрещает взимание процента и любую финансово рискованную деятельность. Этим сводятся на нет все кредитные и страховые программы, а лидируют в автокредитовании США.

Там 90% новых автомобилей покупается именно в кредит и при этом кредитует покупателя непосредственно сам завод-изготовитель, позволяя рассрочить оплату покупки на два, а то и пять лет. Ежемесячное бремя оказывается довольно доступным для любого американца - всего-то 300-500 долл. Кредит они могут взять и в банке, но это, естественно, обойдется дороже. В среднем в развитых странах кредит на покупку автомобиля обходится заемщику в оплате 2-3% в год за него [38].

Мировой рынок автокредитования обусловлен несколькими факторами. В частности, он является отражением мирового автомобильного рынка, основными тенденциями которого являются стагнация производства и продаж легковых автомобилей в США и странах Западной Европы и развитие автопрома в Китае и Азии.

Рынок автокредитования в США и Западной Европе близок к насыщению, в отличие от российского рынка: в Европе 70% автомобилей продается в кредит,

а в США этот показатель достигает 80%. В основном это обусловлено начавшейся стагнацией рынка легковых автомобилей.

В западных странах больше развиты розничные банковские продукты, в том числе программы автокредитования; сильная конкуренция на этом рынке заставляет финансовые учреждения находить новые каналы продвижения своих услуг, разрабатывать скоринговые схемы и делать эффективный маркетинг. Все это в совокупности позволяет им конкурировать и сокращать расходы на клиента.

Основные направления работы на мировом рынке автокредитования

1. Кэптивные компании (дочерняя компания, организуемая для финансирования закупок у основной компании): банки + автопроизводители или автодилеры. В рамках таких сотрудничеств предлагаются очень выгодные условия: 0% - первоначальный взнос, 0% - эффективная ставка, каско в подарок и т. д. При таких схемах зачастую банки зарабатывают за счет субсидирования ставок автопроизводителем/дилером.

Клиент, как правило, оформляет кредит у дилера. За счет единой системы оценки кредитоспособности, развитой системы бюро кредитных историй и автоматизированной системы принятия решения одобрение (или неодобрение) по кредиту принимается очень быстро.

2. Модель «свой банк». В силу развитой финансовой культуры на Западе банки, хорошо зная своих клиентов, предлагают им различные кредитные продукты (в том числе автокредиты). Клиент, получая заранее одобренный банком лимит средств на кредитный счет, может выбирать автомобиль у дилеров.

3. Оформление кредитов через Интернет. Данный канал продаж существенно снижает расходы банков и временные затраты клиентов. После подачи заявления через Интернет клиент может получить на свой счет кредитные средства и воспользоваться ими для приобретения автомобиля.

4. Развитая система кредитования подержанных автомобилей, так как этот рынок, в отличие от российского, прозрачен. Историю автомобиля здесь можно

проследить по сервисной книжке и базам данных, таким образом минимизируя риск неправильной оценочной стоимости автомобиля и прочее.

#### **4 Организационно-экономическая характеристика банка**

ПАО «Промсвязьбанк» – один из крупнейших российских частных банков, стабильно занимающий место в ТОП-10 банков России по величине активов, 15-е место среди крупнейших кредитных организаций Центральной и Восточной Европы по размеру собственного капитала и 440-е место в мире. Банку присвоены высокие рейтинги двух крупнейших мировых рейтинговых агентств.

ПАО «Промсвязьбанк» - универсальный банк, предоставляющий полный комплекс банковских услуг крупным корпоративным клиентам, предприятиям малого и среднего бизнеса (МСБ), физическим лицам. Банк занимает лидирующие позиции на российском рынке международного финансирования, факторинга, кредитования МСБ.

Корпоративным клиентам банк предлагает РКО, депозиты, кредитование, операции факторинга, документарные операции, торговое и проектное финансирование, дистанционное обслуживание, банковские карты (MasterCard и Visa), эквайринг, валютный контроль, банковские гарантии, индивидуальные сейфы. Также предлагаются инвестиционные банковские услуги, в том числе услуги корпоративного финансирования, услуги по проведению операций на рынках долгового и долевого капитала, брокерские услуги, сделки РЕПО и проведение операций купли-продажи ценных бумаг, проведение операций с иностранной валютой и драгоценными металлами.

Розничные банковские услуги включают в себя привлечение депозитов, кредитование физических лиц, осуществление денежных переводов и



предоставление услуг по банковским картам, осуществление операций с иностранной валютой, расчетно-кассовое обслуживание физических лиц и доверительное управление.

Сеть обслуживания Промсвязьбанка по состоянию на февраль 2020 года насчитывала 310 точек продаж, включая семь филиалов в регионах России, а также филиал на Кипре и представительство в Китае. Банк обслуживает 10,4 тыс. крупных корпоративных клиентов, 216 тыс. клиентов из малого и среднего бизнеса, 2,5 млн розничных клиентов.

Для удобства пользователей банковских карт установлено более 9,2 тыс. банкоматов и более 200 терминалов самообслуживания по всей России. Продукты и услуги банка представлены в подавляющем большинстве регионов, охватывающих порядка 88% населения России. Кроме того, владельцам карт Промсвязьбанка доступно льготное снятие наличных в объединенной сети банков-партнеров (более 10 тыс. банкоматов по всей России).

В настоящее время продукты и услуги банка для корпораций и бизнеса включают в себя кредитование, депозиты, валютный контроль, структурирование и финансирование внешнеторговых контрактов, выдачу аккредитивов, управление ликвидностью, инвестиционное обслуживание, зарплатные проекты, корпоративные и таможенные карты, торговый и интернет-эквайринг, РКО, факторинг, банковские гарантии, кредитные продукты Корпорации МСП.

Частным лицам доступны вклады, кредиты (в том числе потребительские, ипотека, кредитные карты), банковские карты (MasterCard и «Мир»), счета и переводы (в том числе по системам Western Union и UNISStream), инвестиционные услуги, страхование, аренда ячеек и др.

Промсвязьбанк – участник системы обязательного страхования вкладов. ПАО «Промсвязьбанк» включен в реестр банков-участников системы обязательного страхования вкладов под номером 78.

В соответствии с Федеральным законом «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» установлена следующая максимальная сумма страхового возмещения по вкладам: 1 400 000 рублей, если страховой случай наступил после 29 декабря 2014 г.

Выплата возмещения производится в рублях РФ. Если вклад внесен в иностранной валюте, сумма возмещения по вкладам рассчитывается в валюте Российской Федерации по курсу Банка России на день наступления страхового случая.

Порядок получения возмещения по вкладам в соответствии с ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках РФ» от 23.12.2003 № 177-ФЗ». Памятка вкладчика.

Для получения возмещения по вкладам банка, в отношении которого наступил страховой случай, вкладчик должен обратиться в Агентство по страхованию вкладов (или к уполномоченному банку-агенту) с заявлением по специальной форме.

Организационная структура управления ПАО «Промсвязьбанк» представлена на рисунке 5.



## Рисунок 5 - Организационная структура управления ПАО «Промсвязьбанк»

Организационная структура управления ПАО «Промсвязьбанк» имеет корпоративный вид структуры, который имеет в сравнении с другими видами следующие преимущества: преобладает лояльность в отношении организации, учитываются интересы других участников системы управления, обеспечивается гибкость и высокий уровень взаимосвязи в информационных потоках данных.

Высший орган управления ПАО «Промсвязьбанк» представляет общее собрание акционеров, которое принимает решения по основным аспектам банковской деятельности: утверждение годовой отчетности, распределение прибыли, а также утверждение учредительных документов и материальных выплат Совету директоров банка и Ревизионной комиссии.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Во время выполнения НИР ознакомилась с формами организации научных исследований и организации аналитической деятельности предприятия; рассмотрела теоретические и методические материалы по теме исследования, составила описание финансового состояния ПАО «Промсвязьбанк» и использовала его в 1 и 2 главе ВКР; для 1 и 2 главы выпускной квалификационной работы, проанализировала и интерпретировала финансовую, бухгалтерскую и иную информацию ПАО «Промсвязьбанк».

В результате выполнения задания были получены следующие знания и умения:

- ознакомилась с формами организации научных исследований и организации аналитической деятельности ПАО «Промсвязьбанк»;

- рассмотрела теоретические и методические материалы по теме исследования, проанализировала зарубежный опыт в области развития автокредитования;

- составила описание изученных теоретико-методических и практических аспектов оценки инвестиционной привлекательности организации для использования в 1 и 2 главе ВКР;

- проанализировала финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, связанную с оценкой инвестиционной привлекательности ПАО «Промсвязьбанк» его финансовой результативности для выявления основных тенденций;

- в процессе работы использовала информационные технологии и технические средства для решения поставленных задач;

- подготовила информацию по НИР, необходимую для написания ВКР.

В результате освоены следующие компетенции: ПК-5,ПК-6,ПК-7,ПК-8.

### Цель, задачи и планируемые результаты научно-исследовательской работы

**Цель НИР:** приобретение научно - исследовательских навыков, практического участия в научно-исследовательской работе коллективов исследователей (в том числе написание научных статей, участие в конференциях, олимпиадах), сбор, анализ и обобщение научного материала при написании ВКР и освоение компетенций, соответствующей квалификации.

#### **Задачи НИР:**

- ознакомление с формами организации научных исследований и организации аналитической деятельности предприятия;
- изучение научной информации, отечественного и зарубежного опыта по тематике исследования
- проведение измерений и наблюдений, составление описания проводимых исследований, подготовка данных для составления обзоров, отчетов и научных публикаций, в том числе использование собранного материала для ВКР;
- приобретение навыков анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, составление отчета по выполненному заданию, участие во внедрении результатов исследований и разработок;
- овладеть навыками работы с информационными технологиями и техническими средствами в области решения аналитических и исследовательских задач по заданной проблематике в области финансов и кредита;
- подготовка информации по НИР, содержащей базу для подготовки теоретической и практической части выпускной квалификационной работы (1 глава ВКР и п.2.1 второй главы ВКР)

### ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ НИР

Код компетенции	Содержание компетенции	Планируемые результаты
ПК-4	Способностью на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты	Освоить навыки анализировать и интерпретировать полученные результаты для построения теоретических и эконометрических моделей. Составление описания экономических процессов и явлений и представлять результаты работы
ПК-5	Способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений	Приобрести навыки работы с финансовой и бухгалтерской отчетностью предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств. Уметь анализировать и интерпретировать финансовую информацию для принятия управленческих решений. Анализ собранной информации (2 глава ВКР с анализа экономических показателей для решения экономических задач. Обработка и систематизация материала . Выполнение аналитических расчетов в соответствии с заданием НИР. Предоставление информации (2 глава ВКР с анализом основных показателей по теме ВКР) по практике руководителю практики от кафедры, предоставление отзыва руководителя практики от принимающей организации, изложение результатов проведенных исследований
ПК-6	Способностью анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей	Научится анализировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах. Приобрести практические навыки определения тенденций изменения социально-экономических показателей. Построение аналитических таблиц на основе отечественной и зарубежной статистики и их анализ. Предоставление информации (2 глава ВКР с анализом основных показателей по теме ВКР)
ПК-7	Способность, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет	Научится собирать необходимые данные проанализировать их и подготовить информационный обзор или аналитический отчет. Ознакомление с предприятием, его производственной, финансовой и организационно-функциональной структурой. Работа с источниками правовой, статистической, аналитической информации. Сбор и обработка информации о финансово-хозяйственной деятельности организации — базы практики. Предоставление информации (2 глава ВКР с анализом основных показателей по теме ВКР)
ПК-8	Способностью использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии	Приобрести навыки работы с техническими средствами и информационными технологиями. Формирование отчета на основе информационных технологий. Предоставление информации (2 глава ВКР с анализом основных показателей по теме ВКР)

Подпись студента \_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_ дата 23 апреля 2020 г.

Подпись руководителя практики от ФГБОУ ВО «КубГУ» \_\_\_\_\_  
дата 23 апреля 2020 г.

## Приложение 2


### ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ РУКОВОДИТЕЛЯ НИР

Студент (ка) 4 курса, 403 группы  
Кафедра ЭАС и Ф  
Направление 38.03.01 Экономика  
Профиль Финансы и кредит  
Роговик Анна Дмитриевна  
(фамилия, имя, отчество)  
Место прохождения практики: ФГБОУ ВО КубГУ  
(наименование организации)  
Сроки прохождения практики: с «23» апреля 2020 г. по «7» мая 2020 г.  
Руководитель практики: к.э.н. доцент Тимченко А.И.  
(Ф.И.О., ученая степень, ученое звание)

Цель прохождения практики — приобретение научно - исследовательских навыков при написании теоретической части (1 глава) ВКР ( п.2.1 второй главы), студенту необходимо собрать и обработать, систематизировать и проанализировать информацию для написания теоретической части работы, интерпретировать полученные результаты для использования в аналитической части ВКР. Активизировать освоение компетенций, соответствующей квалификации

Конкретизация вопросов (заданий, поручений) для прохождения практики со стороны руководителя ВКР:

Собрать материал для анализа по автокредитованию ПАО «Промсвязьбанк». Изучить научную информацию, отечественного и зарубежного опыта по тематике исследования. Освоить компетенции, соответствующие квалификации. Приобрести навыки анализировать банковское автокредитование.

Подпись студента Роговик А.Д.  дата 23 апреля 2020 г.

Подпись руководителя практики от ФГБОУ ВО «КубГУ»  
\_\_\_\_\_ дата 23 апреля 2020 г.



**РАБОЧИЙ ГРАФИК (ПЛАН) ПРОВЕДЕНИЯ НИР**

График (план) составляется в соответствии с индивидуальным заданием

Студент (ка) 4 курса, 403 группы

Кафедра ЭАС и Ф

Направление 38.03.01 Экономика

профиль Финансы и кредит

Роговик Анна Дмитриевна  
(фамилия, имя, отчество)

Место прохождения практики:

ФГБОУ ВО КубГУ

(наименование организации)

Сроки прохождения практики: с «23» апреля 2020 г. по «7» мая 2020 г.

Руководитель практики от КубГУ:

к.э.н. доцент Тимченко А.И.

(Ф.И.О., ученая степень, ученое звание)

№ п/п	Этапы работы (виды деятельности) при прохождении практики	Сроки выполнения	Отметка руководителя практики о выполнении
1	Прохождение инструктажа и ознакомление с требованиями охраны труда, технике безопасности, пожарной безопасности	23.04.2020	
2	Проведение обзора нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность предприятия/организации. Ознакомление и анализ нормативно-методической базы организации. Описание краткой характеристикой предприятия /организации.	24.04.2020- 25.04.2020	
3	Сбор и интерпретация теоретического материала из отечественных и зарубежных источников информации по теме исследования и первичной документации с учетом специфики деятельности предприятия (организации)	26.04.2020- 29.04.2020	
4	Анализ собранных материалов, на основе информационных технологий выявление проблем и разработка предложений по их устранению для подготовки 1 главы и пункта 2.1 ВКР с учетом индивидуального задания руководителя.	30.04.2020- 03.05.2020	
5	Подготовка отчета по практике и защита	04.05.2020- 07.05.2020	

Подпись студента Роговик А.Д. дата 23 апреля 2020 г.

Подпись руководителя практики от ФГБОУ ВО «КубГУ» \_\_\_\_\_  
дата 23 апреля 2020 г.



**Сведения о прохождении инструктажа по ознакомлению с требованиями охраны труда, проводимом руководителем практики от ФГБОУ ВО «КубГУ»**

Роговик Анна Дмитриевна, 22 года  
(ФИО, возраст лица, получившего инструктаж)  
к.э.н. доцент Тимченко А.И.  
(ФИО, должность руководителя практики от ФГБОУ ВО «КубГУ»)


**Инструктаж по требованиям охраны труда**  
перед началом работы, во время работы, в аварийных ситуациях и по окончании работы


Инструктаж получен и усвоен

Инструктаж проведен и усвоен

«23» апреля 2020 г.

«23» апреля 2020 г.

  
(подпись лица, получившего инструктаж)

  
(подпись руководителя практики от ФГБОУ ВО «КубГУ»)

Сведения о прохождении инструктажа по ознакомлению с требованиями охраны труда, технике безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка в ФГБОУ ВО «КубГУ»

Роговик Анна Дмитриевна, 22 года  
(ФИО, возраст)

практикант

(на какую должность назначается)

**1. Инструктаж по требованиям охраны труда**

проведен деканом экономического факультета, Шевченко Игорь Викторович

(должность, ФИО сотрудника, проводившего инструктаж)

Инструктаж по требованиям охраны труда получен и усвоен

Инструктаж по требованиям охраны труда проведен и усвоен

«23» апреля 2020 г.

«23» апреля 2020г.

(подпись лица, получившего инструктаж)

(подпись лица, проводившего инструктаж)

**2. Инструктаж по технике безопасности**

проведен деканом экономического факультета, Шевченко Игорь Викторович

(должность, ФИО сотрудника, проводившего инструктаж)

Инструктаж по технике безопасности получен и усвоен

Инструктаж по технике безопасности труда проведен и усвоен

«23» апреля 2020 г.

«23» апреля 2020 г.

(подпись лица, получившего инструктаж)

(подпись лица, проводившего инструктаж)

**3. Инструктаж по пожарной безопасности**

проведен деканом экономического факультета, Шевченко Игорь Викторович

(должность, ФИО сотрудника, проводившего инструктаж)

Инструктаж по пожарной безопасности получен и усвоен

Инструктаж по пожарной безопасности проведен и усвоен

«23» апреля 2020 г.

«23» апреля 2020 г.

(подпись лица, получившего инструктаж)

(подпись лица, проводившего инструктаж)

**4. Инструктаж по правилам внутреннего трудового распорядка**

проведен деканом экономического факультета, Шевченко Игорь Викторович

(должность, ФИО сотрудника, проводившего инструктаж)

Инструктаж по правилам внутреннего трудового распорядка получен и усвоен

Инструктаж по правилам внутреннего трудового распорядка проведен и усвоен

«23» апреля 2020 г.

«23» апреля 2020 г.

(подпись лица, получившего инструктаж)

(подпись лица, проводившего инструктаж)

**5. Разрешение на допуск к работе**

Разрешено допустить к работе Роговик Анна Дмитриевна  
(ФИО лица, получившего допуск к работе)

в качестве практикант (должность)

«23» апреля 2020 г.

(подпись)

(должность)

(ФИО)

**ДНЕВНИК ПРОХОЖДЕНИЯ НИР**

Студент 4 курса, 403 группы  
 Направление подготовки 38.03.01. Экономика  
 Направленность (профиль) Финансы и кредит  
Роговик Анна (Александровна)  
 (фамилия, имя, отчество)  
 Место прохождения НИР ФГБОУ ВО КубГУ

Сроки НИР: с «23» апреля 2020 г. по «7» мая 2020 г.

Дневник оформляется в соответствии с индивидуальным заданием

Дата	Содержание проведенной работы	Результат работы	Оценки, замечания и предложения по работе
23.04.2020	Инструктаж и ознакомление с требованиями охраны труда, технике безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка	Прошел инструктаж и ознакомился с требованиями охраны труда, технике безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка	
24.04.2020-25.04.2020	Проведение обзора нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность предприятий. Ознакомление и анализ нормативно-методической базы организации. Описание краткой характеристики организации.	Ознакомился с нормативно-правовыми актами, регулирующими деятельность предприятия, Ознакомился и проанализировал нормативно-методическую базу организации. Описал краткую характеристику организации.	



**ОТЗЫВ  
РУКОВОДИТЕЛЯ ПРАКТИКИ от ФГБОУ ВО «КубГУ»**

о работе студента в период прохождения НИР

\_\_\_\_\_  
(Ф.И.О.)

Проходил НИР в период с «23» апреля 2020 г. по «7» мая 2020 г.  
В \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
(наименование организации)

В \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
(наименование структурного подразделения)

в качестве \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
(должность)

Результаты работы состоят в следующем:

Код компетенции	Содержание компетенции	Планируемые результаты	Отметка о выполнении
ПК-4	Способностью на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты	Подготовка отчета по практике в соответствии с программой практики и требованиям к оформлению	выполнено полностью
ПК-5	Способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений	Анализ собранной информации, выбор методики расчета экономических показателей для решения экономических задач. Обработка и систематизация материала. Выполнение аналитических расчетов в соответствии с заданием НИР. Предоставление информации (2 глава ВКР с анализом основных показателей по теме ВКР) по практике руководителю практики от кафедры, предоставление отзыва руководителя практики от принимающей организации, изложение результатов проведенных исследований	выполнено полностью

ПК-6	Способностью анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей	Подготовка аналитического отчета отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах с учетом темы ВКР. Определение основных тенденций экономических показателей	выполнено полностью
ПК-7	Способностью, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет	Ознакомление с предприятием, его производственной, финансовой и организационно-функциональной структурой. Работа с источниками правовой, статистической, аналитической информации.	выполнено полностью
ПК-8	Способностью использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии	Выполнение индивидуальных заданий программы НИР	выполнено полностью

В процессе прохождения НИР студентка показала высокий уровень знаний, проявила себя как студент с высокой исполнительностью и ответственностью, все задания выполнены в полном объеме в соответствии с требованиями и индивидуальным заданием.

Индивидуальное задание выполнено полностью, частично, не выполнено  
(нужное подчеркнуть)

Студент Роговик А. Д. заслуживает зачтено  
(Ф.И.О. студента)

Тиченко А. И., доцент каф ЭАСиФ  
(Ф.И.О. должность руководителя практики)

«07» мая 2020 г.

(подпись)