

УДК 336.77:656 (470)

Жигас Маргарита Герутисовна
доктор экономических наук, профессор,
кафедра финансов и финансовых институтов,
Байкальский государственный университет,
г. Иркутск, Российская Федерация,
e-mail: Gigasmg@mail.ru

Магданов Артем
магистрант,
кафедра финансов и финансовых институтов,
Байкальский государственный университет,
г. Иркутск, Российская Федерация,
e-mail: Artem.magdanov.2016@gmail.com

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА АВТОКРЕДИТОВАНИЯ

Аннотация. Целевое потребительское кредитование на приобретение автотранспортного средства остается одним из наиболее гибких и востребованных кредитных продуктов у населения даже в кризисное время. Во многом это обусловлено тем, что значительная часть населения страны не может себе позволить приобрести транспортное средство на свои текущие доходы в виде заработной платы. Поэтому разработка надежных схем кредитования физических лиц приобретает особую актуальность в условиях все еще транзитивной экономики и сравнительно низкого уровня жизни основной массы населения.

В статье на основе приведенных данных аргументируется ведущая роль автокредитования в стабильном развитии банковского сектора страны. Приводятся классификация видов автокредитования, выделяются специфические признаки.

Ключевые слова: автокредитование, продажа автомобилей, банковская практика, клиентская база.

Margarita G. Zhigas
DSc in Economics, Professor,
Department of Finance and Financial Institutions,
Baikal State University,
Irkutsk, Russian Federation,
e-mail: Gigasmg@mail.ru

Artem Magdanov
Master's Degree Student,
Department of Finance and Financial Institutions,
Baikal State University,
Irkutsk, Russian Federation,
e-mail: Artem.magdanov.2016@gmail.com

ANALYSIS OF THE CAR LOAN: TRENDS AND PROSPECTS

Abstract. Car loans are one of the most flexible and popular loan products among the population even in times of crisis. This is largely due to the fact that a significant part of the population cannot afford to buy a vehicle on their current incomes in the form of wages. Therefore, the development of reliable credit schemes for individuals will acquire special relevance in the relatively low standard of living of the bulk of the population. On the basis of the given data, the leading role of car loans in the stable development of the banking sector of the country is argued in the article. The classification of types of car loans, there are specific features.

Keywords: car loan, cars sale, banking system, customer base.

Целевое потребительское кредитование на приобретение автотранспортного средства – автокредитование – обладает высокой значимостью для российской экономики, так как данный вид кредитования является основополагающим фактором поддержки российской автомобильной промышленности, в которой вкупе со смежными отраслями задействованы десятки миллионов людей.

В текущий момент ситуация в большинстве отраслей экономики характеризуется стагнацией, вызванной девальвацией рубля, низкими ценами на нефть, санкционным режимом, отсутствием роста реальных располагаемых доходов у населения. Особенно остро данные кризисные явления ощутимы в автопроме, в основе которого лежит кооперация с иностранными производителями, а также обилие импортных компонентов.

Автокредитование представляет собой относительно новый банковский продукт. Это кредит для физических лиц на приобретение легкового автомобиля, либо малотоннажного коммерческого транспорта с одновременным его использованием в качестве залога.

В российской банковской практике существуют несколько разновидностей автокредитования:

- классический автокредит — кредит на приобретение автомобиля с обязательным подтверждением доходов заявителя;
- автокредит по двум документам — кредит на приобретение автомобиля без обязательного документального подтверждения доходов;
- экспресс-кредит — кредит по двум документам с сокращёнными сроками рассмотрения кредитной заявки. Как правило, отличается от автокредита по 2-м документам более высокими ставками по кредиту;
- автокредит без КАСКО — единственный вид автокредита, на который не распространяется требование банков-провайдеров продукта об обязательном страховании предмета залога по рискам, которые покрывает страховка КАСКО, а именно полная гибель, угон, ущерб.
- льготный автокредит — вид автокредита, на который распространяется государственная программа по субсидированию процентных ставок, при этом конечный потребитель (физическое лицо) при оформлении льготного

автокредита получает скидку от стандартной банковской ставки в размере $2/3$ ставки рефинансирования;

– автокредит без первоначального взноса — вид автокредита, при котором потенциальный клиент может выехать из автосалона на новом автомобиле, при этом сделав первый платёж за него спустя месяц;

– автокредит на подержанный автомобиль — разновидность автокредита, при которой подержанный автомобиль приобретается в автосалоне после того, как он был сдан по процедуре trade-in (сдача старого автомобиля в обмен на новый), либо на открытом рынке с использованием компаний-посредников, принимающих на себя роль комиссионеров. Как правило, банковские ставки на приобретение подержанного автомобиля выше, чем на приобретение нового;

– кредит с остаточной стоимостью (buy-back) – вид автокредитования, подразумевающий обратный выкуп автомобиля дилером по прошествии срока кредита [1].

Для банков направление автокредитования является весьма интересным продуктом, поскольку залоговая составляющая делает его менее рискованным в отличие от классического кредитования открытого рынка, а различные меры государственной поддержки создают основу для стабильного спроса на данный продукт со стороны населения. В этой связи количество банков, представленных в данном направлении довольно высоко. При этом состав участников отличается от любого другого банковского направления кардинально. На рынке автокредитования представлены как классические банки, так и кэптивные банки, специализирующиеся на предоставлении одного основного продукта.

Рассмотрим подробнее понятие кэптивного банка. Данным термином принято называть некую финансовую компанию, которая была создана некой финансовой структурой или частными лицами, для того чтобы их обслуживать. Большая часть автопроизводителей имеют собственные кэптивные банки. Их характерная черта — менеджмент банка полностью сосредоточен на задаче по увеличению продаж материнской структуры. В то время как классические банки зачастую имеют в своей организационной структуре могущественные департаменты сети, департаменты рисков, с которыми руководству «департамента автокредитования» приходится согласовывать любые начинания. В кэптивных банках руководители автонаправлений, как правило, и есть менеджмент банка. Соответственно любые процессы, инновации кэптивные банки внедряют быстрее. Стоит отметить, что в работе кэптивных банков задачи получения прибыли, как правило, не ставятся в приоритет. Яркими примерами кэптивных банков являются «Мерседес-Бенц Банк Рус», «Фольксваген Банк Рус», «БМВ Банк», «РН Банк», «МС Банк», «ПСА Финанс», «Тойота Банк» [2].

На российском рынке встречаются представители и квазикэптивной модели. Это банки с классической организационной структурой, стремящиеся помимо получения прибыли удовлетворять запросы со стороны партнёров —

автопроизводителей и автодилеров, банки, разрабатывающие совместные программы с автопроизводителями, а при необходимости и способные оказать финансовую поддержку дилеру, будь то факторинг или кредитная линия. Одним из самых ярких примеров квазикэптивных банков на рынке автокредитования Российской Федерации является «Сетелем Банк», дочерняя структура Сбербанка России. Это банк с несколькими основными направлениями деятельности, среди которых кредитование на покупку автомобиля, а также потребительские кредиты. Банк имеет более 15 совместных программ с автопроизводителями, разрабатывает и внедряет инновационные продукты, что позволяет предлагать конечному покупателю наиболее выгодные условия покупки автомобиля. Не случайно «Сетелем Банк» является одним из лидеров рынка автокредитования в Российской Федерации (по данным Frank Research Group).

Практика автокредитования устроена таким образом, что процесс оформления кредитного договора происходит чаще всего прямо в автосалоне — официальном дилере. Реже в банковских отделениях. Покупка автомобиля для многих клиентов является весьма эмоциональным процессом. Автомобиль может понравиться человеку здесь и сейчас, и нет необходимости оставлять ему времени подумать. Банки-партнёры автосалонов имеют в самых крупных из них постоянные рабочие места, в которых потенциальные покупатели могут подать заявку на автокредит, а в случае его одобрения – подписать кредитный договор.

Направление автокредитования целиком и полностью связано с национальной автомобилестроительной отраслью. При этом последняя переживает далеко не лучший период в своей истории. Естественным образом это отражается на банковском кредитовании на приобретение автотранспортных средств. Из основных негативных факторов, которым в настоящее время подвержена автомобильная отрасль, можно выделить следующие:

1. снижение реальных располагаемых доходов населения и, как следствие, низкая покупательная способность населения;
2. санкции;
3. экономическая и политическая нестабильность;
4. рост цен на новые автомобили;
5. увеличение спроса на автомобили с пробегом, как альтернатива новым;
6. влияние пандемии коронавирусной инфекции, в том числе карантинные меры, предпринимаемые с целью профилактики. Безусловно это главный негативный фактор 2020 г. для большинства секторов экономики.

В таблице 1 представлена динамика данных об изменениях реальных располагаемых доходов населения в России, а также динамика данных по реализации автомобилей.

Таблица 1

Динамика данных об изменениях реальных располагаемых доходов населения в России и количестве продаж новых автомобилей*

Показатель	Реальные располагаемые денежные доходы по РФ		Рынок по продажам новых автомобилей в РФ	
	в % к предыдущему периоду	Дельта (от предыдущего периода)	Реализованные автомобили, тыс. шт.	Дельта (от предыдущего периода), %
2015	97,6	-2,4	1308,5	-44,1
2016	95,5	-5,5	1255,3	-4,1
2017	99,5	-0,5	1580,0	+11,9
2018	100,1	+0,1	1800,6	+13,9
2019	101,0	+0,9	1759,5	-2,3

* Источник: по данным Федеральной службы государственной статистики по состоянию на 02.12.2020 г.

Анализ данных таблицы показывает, что реализация новых автомобилей явно коррелирует с уровнем реальных располагаемых доходов населения. Это касается «эффекта» от санкций, то главным образом он проявился в том, что российские компании и банки лишились возможности выходить на иностранные рынки капитала. Запрет на иностранные заимствования привёл к увеличению ставок по кредитам, пополнение оборотных средств за счёт кредитного ресурса стало для многих дилеров неподъёмным.

Достаточно активный рост в 2017-2018 гг., обусловлен исключительно прошлыми антирекордами, и на самом деле российский авторынок все еще находится на очень низком уровне. Достаточно сказать, что показатели относительно успешного 2017 г., когда рынок продаж новых автомобилей продемонстрировал двузначный рост, оказались почти вдвое меньше докризисного 2013-го, когда в России было продано 2,94 млн автомобилей.

Обвал рубля в «чёрный вторник» 18 декабря 2014 г. вывел повышение цен на автомобили на новый уровень. Важным последствием девальвации явилось резкое удорожание импорта и, как следствие, сильная инфляция, тренд на которую задают иностранные товары, доминирующие на внутреннем российском потребительском рынке. Для автомобильного рынка это стало особенно актуально. В таких условиях многие автопроизводители предпочли и вовсе покинуть российский рынок. В 2015 г. это сделали представительство SEAT (подразделение VW Group), тайваньский Luxgen, представительство OPEL. Представительство Chevrolet оставило только автомобили премиум-класса.

Однако, если автомобильная марка представлена на рынке, это вовсе не означает, что даже при наличии денежных средств, потребитель может приобрести желаемый автомобиль. В современных реалиях покупатель зачастую сталкивается с тем, что желанный автомобиль редко находится в автосалоне в наличии, а процесс заказа автомобиля определённой модели, определённой комплектации растягивается на месяцы. Автодилеры не могут позволить себе

иметь крупные складские запасы, поэтому нередко в шоурумах можно наблюдать лишь выставочные образцы.

По нашему мнению, исходя из анализа практических данных, наличие автомобилей становится для дилеров важным конкурентным преимуществом, ведь при прочих равных условиях выбор покупателя среди автомобилей одного сегмента, чаще всего останавливается на том, на котором он сможет раньше уехать. В этой связи многие автодилеры вынуждены открывать кредитные линии в коммерческих банках и выкупать себе тем самым определённый запас. В этом случае дистрибьютор поставяет партию автомобилей в автосалон, однако паспорта данных транспортных средств остаются в залоге у банка-кредитора. После продажи автомобиля и погашения задолженности перед банком ПТС передаётся в автосалон, а затем и новому владельцу. В случае если автомобилю был присвоен Электронный ПТС, процесс проходит в цифровой форме, но по запросу любая из сторон может получить выписку с указанием параметров автомобиля, владельца и т.д. Дилеру важно соблюдать баланс складских запасов, так как его отсутствие приводит к работе на заказ со всеми вытекающими последствиями, а переизбыток приводит к возрастающей кредиторской нагрузке, а также к истекающим срокам консигнации.

Для недопущения подобных колебаний дистрибьютор, как правило, устанавливает квотирование для каждого из дилеров. Это хороший способ делать продажи более прогнозируемыми, однако это не всегда устраивает дилеров, которые оказываются в скованном положении.

Особо стоит отметить, что дополнительное влияние на дефицит автомобилей оказали кризисные явления, связанные с пандемией коронавирусной инфекции COVID19. Карантинные меры заставили многих автопроизводителей остановить производственные мощности, что одновременно привело к нехватке автомобилей, а также их удорожанию. Следствием роста цен на новые автомобили стал увеличивающийся спрос на автомобили с пробегом. Вследствие чего многие автодилеры были вынуждены совмещать работу по продаже новых автомобилей с открытием площадок для автомобилей подержанных. В этом случае дилеры либо принимают автомобили по так называемой процедуре trade-in — обмен старого автомобиля на новый с обязательной доплатой. Стоит отметить, при выдаче автокредита сдача старого автомобиля дилеру по trade-in может быть засчитана в качестве оплаты первоначального взноса. Либо дилер заключает с физическим лицом договор комиссии и реализует автомобиль на своей площадке. В этом случае шансы продажи автомобиля увеличиваются, т.к. считается, что дилер перед приёмкой автомобиля проведёт все необходимые процедуры — техническое обслуживание, а также проверку на юридическую чистоту. Работа с сегментом подержанных автомобилей является весьма прибыльным для дилеров, т.к. в этом случае они имеют право самостоятельно устанавливать цены на реализуемые автомобили с пробегом, играя тем самым на разнице цен приёмки и конечной цены продажи.

В результате анализа динамики показателей, авторами определены основные современные тренды развития российского авторынка:

1. Растет рынок автомобилей с пробегом. Данные показывают, что изменилось соотношение продаж новых автомобилей и подержанных. Для сравнения, в 2012 г. соотношение было примерно 1:2, в 2020 – примерно 1:4.

2. Наблюдается рост концентрации рынка, так лидеры рынка увеличили свою долю, и в настоящее время ТОП-10 брендов аккумулирует около 80% рынка.

3. Меняется соотношение премиальных и массовых брендов (в основном за счет появления у премиальных более бюджетных моделей и комплектаций, а также за счёт того, что премиальный сегмент меньше других подвержен кризисным явлениям).

4. Происходят структурные изменения в фактических продажах, так два сегмента из девяти занимают сейчас около 80% рынка (седаны класса В и SUV-кроссоверы).

5. Сохраняется корреляционная зависимость цен на нефть и объемов продаж автомобилей.

На наш взгляд, одним из основных драйверов продаж новых автомобилей, удерживающим и стабилизирующим рынок, является автокредитование, демонстрирующее уверенную тенденцию роста на протяжении пяти лет. По данным Национального бюро кредитных историй в 2019 г. было выдано рекордное за последние 6 лет количество автокредитов. 947,3 тыс. автомобилей были проданы с использованием автокредитов, что на 18,9% больше, чем годом ранее. При этом снижение общих продаж в 2020 г. на фоне пандемии коронавирусной инфекции привело к новому рекорду в автокредитовании. На этот раз установлен рекорд доли кредитных автомобилей от общего числа реализованных автомобилей. [3] Доля данного банковского продукта достигла, по версии информационно-аналитического агентства АВТОСТАТ, 56% от общей массы реализованных легковых и легких коммерческих автомобилей (табл. 2).

Таблица 2

Динамика объемов рынка автокредитования в РФ*

Период	Автокредиты, тыс. штук	Объем рынка продаж новых автомобилей, тыс. штук	Доля кредитных автомобилей в объеме рынка продаж новых автомобилей, %
2014	823,4	2 337,5	35,23
2015	485,3	1 308,5	37,09
2016	552,4	1 255,3	44,01
2017	723,8	1 580,0	45,81
2018	801,3	1 800,6	44,50
2019	952,9	1 759,5	54,15
2020	896,4	1 598,8	56,06

* Источник: по данным аналитического агентства АВТОСТАТ по состоянию на 28.01.2021 г.

В таблице 3 представлены данные по российским регионам с наибольшими объемами рынка новых автомобилей.

Таблица 3

ТОП-10 российских регионов с наибольшими объемами продаж на рынке новых автомобилей (тыс. шт.) *

№ п/п	Регион	2020	2019	Изм., %
1	Москва	196,42	237,86	-17,4
2	Московская область	110,54	126,05	-12,3
3	Санкт-Петербург	86,16	96,16	-10,4
4	Республика Татарстан	63,64	68,21	-6,7
5	Краснодарский край	55,31	61,07	-9,4
6	Республика Башкортостан	52,07	56,83	-8,4
7	Свердловская область	48,07	49,57	-3,0
8	Самарская область	47,70	49,49	-3,6
9	Челябинская область	40,85	41,04	-0,5
10	Ростовская область	38,22	39,97	-4,4
	Итого по России	1598,8	1759,50	-9,2

* Источник: по данным аналитического агентства АВТОСТАТ по состоянию на 27.01.2021 г.

При этом рейтинг регионов с наибольшей долей автокредитов совершенно иной (табл. 4).

Таблица 4

ТОП-10 регионов с наибольшей долей автокредитов в структуре рынка* (тыс. шт.)

№ п/п	Регион	2020	2019	Изм., %
1	Москва	67,31	75,76	-11,1
2	Московская область	51,35	58,01	-11,5
3	Санкт-Петербург	51,05	57,43	-11,1
4	Республика Татарстан	44,59	48,21	-7,5
5	Республика Башкортостан	39,83	42,75	-6,8
6	Свердловская область	33,94	33,03	2,8
7	Краснодарский край	32,76	33,72	-2,9
8	Челябинская область	32,27	31,55	2,3
9	Самарская область	26,40	28,07	-5,9
10	Нижегородская область	25,99	24,97	4,1
	Итого по России	896,4	952,9	-5,93

* Источник: по данным аналитического агентства АВТОСТАТ по состоянию на 27.01.2021.

Основным драйвером роста целевых кредитов на приобретение автомобиля по-прежнему являются государственные программы льготного кредитования, в рамках которых конечный клиент получает скидку на автомобиль в размере 10% (исключение сделано для жителей ДФО – в рамках программ гражданам с пропиской в ДФО доступна скидка 25%). Возмещение по так называемым скидкам Банки-участники программы получают от Министерства промышленности и торговли Российской Федерации.

За годы своего существования Государственные программы пережили множество вариаций. Первичная программа, запущенная Министерством промышленности и торговли РФ, субсидировала процентную ставку для конечного потребителя в размере 2/3 ставки рефинансирования. Автомобиль должен был стоить не более 650 тыс. руб., а также иметь российскую сборку.

В рамках подпрограммы "Автомобильная промышленность" государственной программы Российской Федерации "Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности" в 2015 г. были запущены обновлённые меры стимулирования автомобильного рынка. Обновлённые программы поддержки, получившие названия «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль», сохранили требование по обязательной сборке автомобиля на территории РФ, при этом от субсидирования ставки перешли к предоставлению скидки на автомобиль.

21 мая 2020 г. на заседании Правительства Российской Федерации было утверждено распоряжение о выделении Минпромторгу России средств резервного фонда Российской Федерации в размере 25 млрд руб., том числе 7 млрд руб. на программу «Льготного автокредитования», действие которой распространено на семьи, имеющие 1 и более несовершеннолетних детей. Кроме того, программа распространяется на граждан, являющихся работниками медицинских организаций государственной системы здравоохранения либо продавшим свое автотранспортное средство возрастом свыше 6 лет, автомобильному дилеру в счет уплаты части первоначального взноса (Trade-In), на электромобили, с увеличенной максимальной ценой автомобиля до 1 500,00 тыс. рублей.

Министерство промышленности и торговли объявило о запуске программы льготного автокредитования 1 июня 2020 г. С первого дня работы программы выдачу льготных автокредитов начали отделения банков, традиционно оформляющих примерно 80% всех кредитных продаж автомобилей в России, в том числе «Сетелем Банк» ООО, ПАО ВТБ, ООО «ЮниКредит Банк», ООО «Русфинанс Банк», ООО «Фольксваген Банк РУС», ООО «РН Банк», ПАО «Совкомбанк».

В первые дни работы Программы заявки о намерении участвовать в ней направили более 50 российских кредитных организаций. Большинство из них Министерством промышленности и торговли РФ были удовлетворены.

Что касается автомобилей, поначалу в Программе участвовали автомобили, стоимость которых ограничена 1 млн рублей — это самый массовый сегмент рынка легковых автомобилей — позднее данную цифру увеличили до 1

млн 500 тыс. рублей. В этом заключается не столько стремление Министерства промышленности и торговли РФ расширить границы программы за счёт увеличения количества потенциально подходящих по стоимости моделей, сколько ответные действия на инфляционные потрясения.

Программа льготного автокредитования распространяется на легковые автомобили текущего года выпуска, полной массой не более 3,5 тонны. С 01.07.2020 льготное автокредитование стало доступно только для автомобилей с электронным ПТС.

Отметим, что важным моментом в кризисных условиях для любой организации, а в особенности для банков, является способность меняться, обновляя и улучшая операционные процессы, предлагая клиентам наиболее выгодные и технологичные продукты. Одним из таких продуктов на рынке современного автокредитования является так называемый «Кредит с остаточной стоимостью (Buy-back)» [4]. Ряд банков использует данный продукт не только при кредитовании новых автомобилей, но и при выдаче автокредита на автомобиль с пробегом.

Суть Программы заключается в том, что заемщик осуществляет погашение задолженности не по всей сумме кредита, а только по ее части. Оставшуюся сумму задолженности, от 20% до 55%, заемщик погашает в самом конце срока кредитования одним единовременно. Финальный платёж называют отложенный или остаточный. Банки предоставляют клиентам право выбора по способу его погашения:

- погашение за счёт собственных средств заёмщика;
- рефинансирование кредита – выдача нового кредита на выплату остаточного платежа;
- погашение за счёт средств торгово-сервисной организации (автосалона).

Возможность выкупа транспортного средства автосалоном, как правило, изначально прописывается в условиях кредитного договора. Условия последующего выкупа автомобиля автодилером (порядок передачи, цена, способ оплаты, ответственность сторон, пробег автомобиля и другие обстоятельства) прописываются в специальном соглашении перед заключением кредитного договора. Также автодилеры требуют от заемщика технического обслуживания автомобиля только в своих сервисных центрах. В случае если Клиент выбрал подобный способ погашения остаточного платежа, автодилер выкупает его автомобиль путём перечисления на счёт заёмщика в банк-кредитор необходимой для закрытия кредита суммы. Заёмщику остаётся лишь произвести заказ досрочного погашения. Разница между суммой обратного выкупа автодилером и суммой отложенного платежа может быть использована опять в качестве первоначального взноса по кредиту на новый автомобиль. Оплатить отложенный платеж можно не только продажей автомобиля автодилеру, но и за счет собственных средств, а также оформив новый кредит. В таком случае автомобиль переходит в полноценное пользование клиента. Приобрести в кре-

дит автомобиль по программе buy-back (обратный выкуп) можно только у автодилеров, работающих по данной схеме и являющихся партнерами банка. Размер первоначального взноса в банках варьируется от 20% до 60%. Срок кредитования, как правило, составляет три года. Но встречаются программы и до 5 лет. Страхование в сумму кредита не входит. Проценты по кредиту начисляются на всю сумму задолженности с учетом отложенного платежа. Поскольку часть основного долга гасится последним платежом в конце срока кредитования, но проценты на нее начисляются в течение всего срока кредитования, у заемщика возникает существенная переплата по кредиту.

Такая схема кредитования удобна для тех, кто планирует менять свой автомобиль каждые два-три года, при этом пользуясь всегда относительно новым автомобилем, а иногда и автомобилем выше классом, чем клиент мог бы позволить себе возьми он обычный автокредит. Отложенный платёж позволяет клиенту расплачиваться с банком платежами, размер которых зачастую оказывается меньше размера платежей, которые возникли бы при оформлении стандартного автокредита даже под 0% годовых при равном сроке кредита. Но следует помнить, что существенным минусом автокредитования по схеме buy-back является большая вероятность занижения стоимости автомобиля автосалоном при совершении обратного выкупа. Кроме того, обязательным условием договора является сервисное обслуживание только у конкретного дилера, что тоже не всегда удобно. Автодилеры устанавливают жесткие требования к степени износа и пробега автомобиля при его выкупе [5].

Одновременно с этим, дилерам выгоден данный продукт тем, что позволяет повысить оборачиваемость — продаж становится больше, если брать одинаковый промежуток времени, так как клиент мотивирован менять автомобиль каждые два-три года, увеличивается средний чек в расчёте на одного клиента. Это следствие того, о чём шла речь выше — клиенту становятся доступными более дорогие комплектации, а иногда и модели классом выше.

В заключение хотелось бы отметить, что автокредитование является важнейшим инструментом увеличения продаж на автомобильном рынке, который, в свою очередь, является одним из ключевых индикаторов состояния и развития российской экономики. По нашему мнению автокредитование в России становится все более доступным, в том числе за счёт усиления конкуренции. Автокредитование стало «локомотивом» развития автомобильного рынка 2019-2020 гг., и, на наш взгляд, данная тенденция продолжится.

В 2021 г., по мнению экспертов, рынок имеет потенциал роста до 5%, при этом отмечая, что в краткосрочной перспективе основным трендом, влияющим на рынок, будет сохранения дефицита автомобилей, возникшего в результате вынужденных простоев автомобильных заводов в период наиболее острой ситуации с коронавирусом COVID-19. При этом дефицит влияет не только на физическую доступность автомобиля в виду его отсутствия, но и на материальную, так как многие автопроизводители на фоне повышенного спроса отказались от скидок конечным потребителям. В результате это может

привести к смещению клиентского интереса в сторону автомобилей с пробегом. [6]

Трудности, которые переживает сейчас отечественная автомобильная промышленность, отражаются на многих смежных отраслях экономики, в связи с этим на данном этапе отрасли требуется непрерывная государственная поддержка.

Список использованной литературы

1. Аджиева А. Ю., Дикарева И. А., Питенко К. С. Автокредитование на современном этапе: специфика и тенденции развития // Аллея науки. — 2017. — Т. 1. — № 9. — С. 43–49.

2. #пофиншую: как выгодно купить автомобиль в кредит? – URL: <https://www.banki.ru/news/daytheme/?id=10935175>

3. НБКИ и АВТОСТАТ: в 2020 году было выдано на 5,9% меньше автокредитов, чем в 2019 году. – URL: <https://www.autostat.ru/press-releases/47116/>

4. Егоршин Д.А. Развитие национального рынка автокредитования: выпускная квалификационная работы: магистерская диссертация: направление Финансы и кредит: 38 04 08 / Д. А. Егоршин

5. Евдокимова С. С. Рынок автокредитования в России: тенденции и проблемы развития// Финансы и кредит. — 2015. — № 24. — С. 34–44.

6. Автовложения. Продажи машин вырастут в 2021 году на 5%, если их произведут. – URL: <https://rg.ru/2021/01/23/eksperty-sprognozirovali-rost-prodazh-avtomobilej-v-2021-godu.html>