

УДК 330.3

¹*А.Б. Мещерякова*, ²*А.Г. Кривоносова*

¹НАН ЧОУ ВО Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ, г. Краснодар, email: 1980_allaal@mail.ru

²ФГБОУ ВО Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар, email: alina-ch@mail.ru

ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Ключевые слова: банковская структура, финансовое планирование, нишевые продукты, банковская экосистема, кредитование.

Экономические условия в финансовом секторе экономики формируются реактивно в условиях жесткого внешнего санкционного давления. Запреты и ограничения, которые действуют в настоящее время в финансовом секторе, обуславливают необходимость гибкого реагирования, трансформации финансовой стратегии и планирования, поиска новых возможностей для развития бизнеса. Такое развитие коммерческих банковских структур требует детально проработанного финансового плана с последующим контролем эффективности новых нишевых сегментов банковских продуктов. В статье рассмотрены аспекты финансового планирования банковских структур в новых экономических условиях, осуществлен финансовый анализ деятельности Банка ВТБ (ПАО), в том числе, анализ кредитного портфеля банка, предложены векторы развития банковской экосистемы посредством нишевых продуктов.

¹*A.B. Meshcheryakova*, ²*A.G. Krivonosova*

¹NAN CHOU VO Academy of Marketing and Social and Information Technologies-IMSIT, Krasnodar, email: 1980_allaal@mail.ru

²Kuban State Technological University, Krasnodar, email: alina-ch@mail.ru

VECTORS OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN FINANCIAL SECTOR IN NEW ECONOMIC CONDITIONS

Keywords: banking structure, financial planning, niche products, banking eco-system, lending.

Economic conditions in the financial sector of the economy are formed reactively in the face of severe external sanctions pressure. The prohibitions and restrictions currently in force in the financial sector necessitate a flexible response, transformation of financial strategy and planning, and the search for new opportunities for business development. Such a development of commercial banking structures requires a detailed financial plan with subsequent monitoring of the effectiveness of new niche segments of banking products. The article discusses aspects of financial planning of banking structures in the new economic conditions, carried out a financial analysis of the activities of VTB Bank (PJSC), including an analysis of the bank's loan portfolio, proposed vectors for the development of the banking eco-system through niche products.

Современные вызовы экономики, отразившиеся на финансовой деятельности коммерческих организаций, в том числе в банковском секторе обусловили трансформацию требований к процессу управления и планирования. В управлении коммерческой структурой осуществление эффективного финансового планирования является неотъемлемым условием принятия управленческих решений.

Перманентно прогрессирующая конкуренция в банковском секторе усугублённая ростом запросов и потребностей клиентов вынуждают коммерче-

ские банки расширять масштабы своего бизнеса, развиваться из банков местного значения в крупные или сетевые организации с соответствующей экосистемой. Банковский бизнес, с одной стороны, развивается и укрупняется посредством филиалов и дочерних фирм, а с другой – выводит на рынок новые продукты, подчас не связанные непосредственно с банковским сектором.

Особенностью современного банковского бизнеса является смещение интенсивного развития в пользу экстенсивного. Так, расширение бизнеса посредством развития сети филиалов

и представительств, с одной стороны открывает широкие возможности для охвата уже существующих сегментов рынка, но с другой, закрывает доступ к новым сегментам и нишам, которые в цифровом пространстве становятся доступными и для банковского сектора. Не в новинку банковские структуры, обладающие настолько развитой экосистемой, что это позволяет им участвовать в бизнес-проектах предприятий реального сектора экономики, что задаёт векторы развития в долгосрочной перспективе.

Материал и методы исследования

Текущий экономический кризис диктует жесткие условия экономии даже для крупных сетевых финансово-устойчивых бизнес-структур, нацеливает их на ускорение деловой активности, оборачиваемости капитала, а также поиску новых перспективных направлений деятельности и реализацию открывающихся возможностей. Отсутствие у руководства коммерческой структуры чёткого понимания целей расходования финансовых ресурсов может привести к диспропорциям в их распределении, появления недостатка или избытка денежных средств. Это, в свою очередь, негативно сказывается на движении товарно-материальных потоков и снижении эффективности использования всех ресурсов коммерческой структуры, сокращению результативности её бизнес-процессов.

Современный рынок банковских услуг в последние несколько лет трансформировался по типу конкуренции: из условно совершенной конкуренции в олигополистическую. Следовательно, конкуренция в банковском секторе ужесточается, что приводит игроков рынка к необходимости разрабатывать свои стратегии с большей тщательностью, удлиняя горизонт планирования, в том числе, финансового. В этой связи нишевание банковской бизнес-модели – стратегия банков будущего, тем более, учитывая тренд на цифровизацию. Лидеры банковского бизнеса – олигополисты (самые крупные игроки) стремительно диджитализируются, тратя на это огромные бюджеты и переходя, по сути, в категорию высокотехнологичных компаний.

Нишей банковского рынка может быть предложение для отдельной целевой группы (к примеру, семейный банкинг) или для конкретного сектора бизнеса (к примеру, отечественный автором). Банки, идущие в автомобильную сферу, предлагают выгодные условия страховки, автокредиты, формируют свою уникальную экосистему. Таким образом, тренд на нишевание набирает обороты, двигаться в этом направлении – хороший способ для банка занять новую перспективную нишу, нарастить целевую аудиторию и надолго занять лидерскую позицию. Кредитование реального сектора экономики, в том числе в отрасли машиностроения всегда было и остаётся в настоящее время актуальным вектором развития экономики [1].

Затраты на разработку банковского продукта для конкретной ниши достаточно велики и требует серьёзного подхода к финансовому планированию. К примеру, создание цифрового-продукта для обеспечения нишевого предложения – серьёзная статья расходов, следовательно, необходимо рассмотреть сроки планирования как в краткосрочном, так и среднесрочном и долгосрочном горизонте.

Банк ВТБ (ПАО) является одним из крупнейших российских банков с точки зрения покрытия территории страны сетью филиалов и их внутренних структурных подразделений. Ключевыми направлениями бизнеса Банка ВТБ (ПАО) являются: корпоративно-инвестиционный бизнес – комплексное обслуживание групп компаний с выручкой свыше 25 млрд руб. в рыночных отраслях и крупных клиентов строительной отрасли и государственного сектора, работа со средним и малым бизнесом – в сегменте среднего бизнеса предоставление клиентам с годовой выручкой от 1 млрд руб. до 25 млрд руб. широкого спектра стандартных банковских продуктов и услуг, а также специализированное обслуживание компаний муниципального бизнеса; в сегменте малого бизнеса – предоставление банковских продуктов и услуг компаниям и индивидуальным предпринимателям с годовой выручкой до 1 млрд руб., розничный бизнес – обслуживание физических лиц.

Таблица 1

Динамика экономических показателей Банка ВТБ (ПАО) в 2018-2020 гг.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Темп прироста, 2020 г. к 2018 г., %
Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	11636718251	13728716859	15084764416	29,63
Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. руб.	1494605341	1483321961	1388804778	-7,08
Кредитный портфель, тыс. руб.	10807224641	10281046360	11377190275	5,27
Прибыль за отчетный год	230906903	197105988	467800	-99,80
Финансовый результат за отчетный период, тыс. руб.	217773341	203008576	5895779	-97,29
Рентабельность активов, %	1,98	1,44	0,003	x
Рентабельность собственного капитала, %	15,45	13,29	0,03	-x

Таблица 2

Динамика показателей кредитного портфеля Банка ВТБ (ПАО) за 2018-2020 гг.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Темп прироста, 2020 г. к 2018 г., %
Кредитный портфель, тыс. руб.	10807224641	10281046360	11377190275	5,27
Темп прироста кредитного портфеля, %	-	-4,87	10,66	x
Доля кредитного портфеля в активах банка, %	79,22	74,42	69,57	x
Доля кредитного портфеля в работающих активах, %	104,59	100,77	103,42	x

Таблица 3

Динамика состава кредитного портфеля Банка ВТБ (ПАО) за 2018-2020 гг.

Показатель, тыс. руб	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Абсолютное отклонение 2020 г. от 2018 г. (+,-)	Темп прироста, 2020 г. к 2018 г., %
Кредиты до выдачи резерва под ОКУ, всего, в т.ч.	10807224641	10281046360	11377190275	569965634	5,27
– кредиты юридическим лицам	7502245589	6990597940	7632155037	129909448	1,73
– кредиты кредитным организациям	681938371	483347290	610881906	-71056465	-10,42
-кредиты физическим лицам	2623040681	2807101130	3134153332	511112651	19,49

Среднегодовая стоимость активов Банка ВТБ (ПАО) растет на протяжении всего анализируемого периода. Так в 2020 г. среднегодовая стоимость активов банка составила 3448046165 тыс. руб., что выше, чем в 2018 г. на 3448046165 тыс. руб. или на 29,63% и выше, чем в 2019 г. на 9,88%.

Среднегодовая стоимость собственного капитала Банка ВТБ (ПАО) в 2020 г. составила 1388804778 тыс. руб. и снизилась по сравнению с 2018 г. на 105800563 тыс. руб. или на 7,08. Следует отметить, что в 2021 г. по сравнению с 2019 г. также можно отметить снижение – на 6,37%.

Кредитный портфель Банка ВТБ (ПАО) (до вычета резерва под ожидаемые кредитные убытки) за 2018-2020 гг. показывает динамику роста и составил в 2020 г. 11377190275 тыс. руб., что выше уровня 2018 г. на 569965634 тыс. руб. или на 5,27. Темп прироста в 2020 г. по сравнению с 2019 г. составил 10,66, что свидетельствует в первую очередь, о возрастающем доверии среди потребителей банковских услуг и активизации населения и хозяйствующих субъектов после ограничительных карантинных мер.

Финансовый результат Банка ВТБ (ПАО) показывает динамику аналогичную прибыли за отчетный период и составил в 2020 г. 5895779 тыс. руб., против 217773341 тыс. руб. в 2018 г. (ниже на 211877562 тыс. руб. или на 97,29%). Причинами уменьшения чистой прибыли Банка ВТБ (ПАО) является увеличение резерва на возможные потери и оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки.

Рассчитанные показатели рентабельности стремительно снижаются. Так рентабельность активов Банка ВТБ (ПАО) в 2018 г. была на уровне 1,98%, в 2019 г. – 1,44%, а в 2020 г. всего 0,003%. Сокращение за 2018-2020 гг. составило 1,98% в основном за счет прироста среднегодовой стоимости активов на 29,63% и сокращения прибыли за отчетный период на 99,8%. Рентабельность собственного капитала Банка ВТБ (ПАО) в 2018 г. была на уровне 15,45%, в 2019 г. – 13,29%, а в 2020 г. всего 0,03%. За 2018-2020 гг. рентабельность собственного капитала снизилась на колоссальные для банковской сферы деятельности 15,42%.

Центральное место в Стратегии Банка ВТБ (ПАО) занимают вопросы повышения рентабельности бизнеса и роста прибыли путем восстановления динамики кредитования, в частности на рынке физических лиц. Для того, чтобы более подробно рассмотреть качество кредитной деятельности Банка ВТБ (ПАО) необходимо рассмотреть динамику кредитного портфеля банка и проанализировать относительные показатели в таблице 2, что позволит понять эффективность осуществления кредитных операций банком.

Анализируя таблицу 2 следует отметить, что кредитный портфель Банка ВТБ (ПАО) за анализируемый период вырос на 5,27% и составил 11377190275 тыс. руб. в 2020 г. Анализируя относительные показатели кредитного портфеля, следует отметить, что в 2019 г. по сравнению с 2018 г. наблюдается темп сокращения кредитного портфеля на 4,87%, а в 2020 г. по сравнению с 2019 г. – темп прироста на 10,66%. Что касается доли кредитного портфеля Банка ВТБ (ПАО) в активах, то в 2018 г. она составила 79,22%, в 2019 г. 74,42%, в 2020 г. 69,57. Тренд нисходящий, темп сокращения составил 9,65%. Доля кредитного портфеля Банка ВТБ (ПАО) в работающих активах составила: в 2018 г. 104,59%, в 2019 г. 100,77%, в 2020 г. 103,42%. Темп сокращения за 2018-2020 гг. составил 1,17%. Высокая доля данных активов позволяет судить о том, что банковская прибыль формируется в основном за счет кредитных операций банка. Коэффициент опережения в 2019 г. и в 2020 г. был на одном уровне – 0,9, что говорит о том, что темпы увеличения кредитного портфеля меньше по отношению к активам банка.

Представленные в таблице 3 данные позволяют сделать вывод и о том, что кредиты, предоставленные физическим лицам, до вычета пруденциального резерва выросли на 511112651 тыс. руб. или на 19,49%.

Наибольший удельный вес выданных Банком ВТБ (ПАО) кредитов приходится на юридические лица. Однако наблюдается тенденция незначительного, но – сокращения с 69,4% в 2018 г. до 67,1% в 2020 г. На втором месте – кредиты, предоставленные физическим лицам, доля их удельного веса – растет. Так в 2018 г. на их долю приходилось 24,3%, в 2019 г. – 27,9%, в 2020 г. – 27,5%.

Результаты исследования и их обсуждение

Учитывая результаты проведенного анализа, мы предлагаем Банку ВТБ (ПАО) сосредоточить часть своих ресурсов, в том числе, финансовых, на нишевой стратегии бизнеса. При этом в качестве ниши предлагается выбрать отечественный автопром, а именно, сконцентрироваться на АО «Московский автомобильный завод «Москвич», который, благодаря уходу компании Рено

с российского рынка, переживает реновацию и начинает восстанавливаться после долгих лет нахождения под брендом иностранной компании.

В качестве обоснования внедрения нишевого проекта (кейса) мы также приведём задачу, которую поставил ЦБ РФ перед всем банковским бизнесом: расширение вклада финансового сектора в достижение целей устойчивого развития и трансформации российского бизнеса [2]. Предлагаемый нами проект направлен не только на развитие банковского бизнеса и рынка присутствия Банка ВТБ (ПАО), но и решения данной задачи, поставленной ЦБ РФ, поскольку поддержка отечественного автопрома на сегодняшний день является важнейшей задачей российской экономики.

Принятие предлагаемого кейса позволит гармонично увязать финансовый сектор экономики с реальным сектором, что стратегически сыграет положительную роль в развитии как банковской структуры (в нашем случае, Банк ВТБ (ПАО), АО «Московский автомобильный завод «Москвич», а также позволит развиваться региональной экономике, поскольку предприятие представляет собой системную экономическую структуру.

Глава Минпромторга РФ Денис Мантуров 17 июня 2022 года на проходящем в это время Петербургском международном экономическом форуме сообщил, что производство на АО «Московский автомобильный завод «Москвич» стартует еще до конца 2022 года. При этом было сказано о возможности выпуска гибридных автомобилей или электроверсии, что включается в общую климатическую и экологическую повестку нашей страны. Еще раньше (16.05.2022 г.), мэр Москвы Сергей Собянин заявил, что располагающийся в столице завод «Рено» после ухода собственника из России возьмут на баланс города и возобновят на нем производство легковых автомобилей под историческим брендом «Москвич». Собянин подчеркнул, что на первом этапе будет организовано производство классических автомобилей с двигателем внутреннего сгорания, а в перспективе – электромобилей.

То есть, на этапе, можно сказать, старта АО «Московский автомобильный завод «Москвич» будет нуждаться

в финансовой поддержке, а Банк ВТБ 24 может оказаться в лидерах в нише кредитования продукции отечественного автодрома. Современная ситуация на рынке автопрома оправдывает негативные прогнозы, которые строились в конце прошлого года. События февраля 2022 года обострили ситуацию еще больше, поскольку санкционное давление дало о себе знать всем отраслям и сферам бизнеса, не исключая автопром. Однако, кризисные ситуации – это не только негативные тенденции, это и открывающиеся возможности. Да, ситуация на рынке автопрома складывается не в лучшую сторону: за первые пять месяцев 2022 года наблюдалось падение продаж легковых машин и легкого коммерческого транспорта на 52% – до 318 тыс. штук. В мае 2022 г. продажи новых автомобилей упали на рекордные 83,5% и составили всего 24,3 тыс. машин против 147 тысяч в мае 2021 года. В марте 2021 года дилеры реализовали больше – 55 тыс. машин.

Финансовое планирование любого проекта начинается с оценки ёмкости рынка и возможного объема продаж. Для того, чтобы осуществить такой прогноз, необходимо понимание, какой спрос на рынке автопрома складывается в данный момент, какие модели продаются и по какой стоимости их приобретают покупатели. Нами предлагается нишевый продукт для Банка ВТБ 24, который связан с партнёрством АО «Московский автомобильный завод «Москвич». Поскольку завод еще не начал выпускать автомобили (их выпуск планируется на конец 2022 года), мы будем ориентироваться на данные по продажам (таблица 4) и стоимости (таблица 6) другой марки отечественных автомобилей – «Лада» различного модельного ряда.

Согласно представленным данным, за период с января 2021 по январь 2022 года по всем пяти рассмотренным моделям Лады наблюдается снижение. Ежемесячно снижение продаж составляет порядка 5-20% за исключением резкого падения продаж Лады XRAY (на 11%). Но эта динамика уже объяснялась, такое снижение продаж вызвано недостаточными мощностями производства, которые не успевают снабдить предъявляемый спрос на данную модель и возникает дефицит.

Таблица 4

Статистика и динамика продаж отечественных легковых автомобилей в России
в январе 2021 – май 2022 гг., шт. [3]

Модель	январь.21	январь.22	февраль.22	март.22	апрель.22	май.22	Итого за январь-май 2022 г.	Средний темп снижения, %
Лада Веста	6347	5953	5628	4681	1996	1538	19796	78,24
Лада Гранта	7720	5526	4952	4026	3273	2305	20082	78,84
Лада Нива (Legend + Travel)	2809	2555	2971	2984	2738	1102	12350	87,94
Лада Ларгус универсал	2379	2237	2196	2241	2196	1864	10734	95,42
Лада XRAY	1587	1042	978	868	451	256	3595	71,40
Итого	20842	17313	16725	14800	10654	7065	66557	81,29

Таблица 5

Прогноз продаж отечественных легковых автомобилей в России на июнь 2022 – декабрь 2022 гг., шт.

Модель	июнь.22	июль.22	август.22	сентябрь.22	октябрь.22	ноябрь.22	декабрь.22	Итого за июнь-декабрь 2022 г.
Лада Веста	1203	941	737	576	451	353	451	4712
Лада Гранта	1817	1433	1130	891	702	554	702	7229
Лада Нива (Legend + Travel)	10860	9550	8398	7385	6494	5711	6494	54891
Лада Ларгус универсал	10243	9774	9327	8900	8493	8104	8493	63334
Лада XRAY	2567	1833	1308	934	667	476	667	8452
Итого	26690	23531	20900	18686	16807	15197	16807	138619

Таблица 6

Динамика стоимости отечественных легковых автомобилей
до и после подорожания

Модель	До подорожания	После подорожания	Индекс цен, %	Динамика цен (+,-)
Crossover RAV4	2 210	2 737	1,24	527
Hyundai Solaris	1 221	1 530	1,25	309
Лада Нива (Legend + Travel)	859	1 026	1,19	167
Lada Granta	604	685	1,13	81
Lada Vesta	863	1 033	1,20	170
Lada Vesta comfort	1 402	1 500	1,07	98
Лада XRAY	1 009	1 307	1,30	298
Largus	1 005	1 235	1,23	230

Таблица 7

Прогноз выручки отечественных легковых автомобилей в России
на июнь 2022 – декабрь 2022 гг., млн руб.

Модель	июн.22	июл.22	авг.22	сен.22	окт.22	ноя.22	дек.22	Итого за июн-дек 2022 г
Лада Веста	1243,0	972,6	760,9	595,4	465,8	364,4	465,8	4868,0
Лада Гранта	1244,9	981,5	773,8	610,1	481,0	379,3	481,0	4951,7
Лада Нива (Legend + Travel)	10508,1	10027,3	9568,5	9130,6	8712,8	8314,2	8712,8	64974,3
Лада Ларгус универсал	12649,9	12071,1	11518,7	10991,6	10488,7	10008,8	10488,7	78217,5
Лада XRAY	3354,8	2395,2	1710,1	1221,0	871,8	622,4	871,8	11047,1
Итого	29000,7	26447,6	24332,1	22548,8	21020,1	19689,0	21020,1	164058,6

Таблица 8

Прогноз эффективности предлагаемого нишевого продукта Банка ВТБ (ПАО)

Показатель	Величина по- казателя
Сумма денежных средств под кредит, тыс. руб.	281243240,1
Доля потенциально выданных кредитов по стране в год, %	52,0
Потенциальная ёмкость рынка по автокредитованию, тыс. руб.	146246484,8
Доля рынка банка ВТБ по автокредитованию, %	11,2
Потенциальный объем рынка автокредитования банка ВТБ, тыс. руб.	16379606,3
Предполагаемая процентная ставка по автокредиту, %	10,7
Доход, полученный в результате кредитования автомобилей, тыс. руб.	1752617,9
Расходы банка на ведение кредитных операций, %	6,4
Расходы банка на ведение кредитных операций, тыс. руб.	112167,5
Прибыль банка, тыс. руб.	1640450,3
Коэффициент допустимости потерь по кредитам, %	7,2
Уровень допустимых потерь по автокредитам, тыс. руб.	118112,4
Прибыль банка от автокредитования с учётом допустимых потерь, тыс. руб.	1522337,9

Далее спрогнозируем спрос на продажи отечественных автомобилей (таблица 5) исходя из среднего темпа снижения, представленного в предыдущей таблице.

Прогноз продаж показывает, что за вторую половину 2022 года (с июня 2022 по декабрь 2022 года) объем сбыта, на который можно будет рассчитывать, составляет 138619 шт. автомобилей марки «Лада». При этом, учитывая, что прогноз строился исключительно на снижении темпов сбыта, можно считать данный прогноз пессимистическим, поскольку динамика первых пяти месяцев 2022 года – не является трендовой.

Ситуация, сложившаяся на рынке с марта по май 2022 года обусловлена

кризисными ситуациями, которые повлияли на экономику нашей страны, и отразились на спросе товаров народного потребления. В том числе, и на спросе на автомобили.

Далее рассмотрим данные, приведенные в таблице 6, характеризующие динамику стоимости автомобилей до и после подорожания.

Как показывает динамика роста стоимости модельного ряда автомобилей «Лада», индекс цен варьируется от 1,07 (Lada Vesta comfort) до 1,3 (Лада XRAY), то есть, самый продаваемый автомобиль имеет и самую высокую динамику цены (прирост стоимости этой модели составил 298 тыс. руб.).

Согласно представленным в таблице 7 данным, прогноз выручки от реализации продукции отечественного автопрома составляет 164 млрд руб. за 7 месяцев 2022 года (июнь-декабрь). Следовательно, потенциальная ёмкость рынка предлагаемого нишевого продукта составляет порядка 281 млрд руб. в год (расчет основывается на среднем ежемесячном объеме продаж в 23,4 млн руб.).

Согласно данным Автостат.инфо, каждый второй автомобиль россияне покупают в кредит. Доля продаж на рынке автокредитования составляет 52%. Исходя из этого, можно сделать предположение, что половину суммы, которую могут потратить в год на покупку автомобилей российские граждане – может осуществляться с привлечением кредитных ресурсов. На основе данной информации осуществим прогноз эффективности предлагаемого нишевого продукта для Банка ВТБ (ПАО) – таблица 8.

Общая сумма денежных средств (объем продаж в денежном эквиваленте) по рынку отечественного автопрома составляет 281 млрд руб., однако, учитывая то, что лишь 52% из этой суммы – потенциально берется в кредит, следовательно, ёмкость рынка составляет 146,2 млрд руб. Согласно официальным данным, доля рынка автокредитования Банка ВТБ (ПАО) составляет 11,2%, следовательно, потенциальный объем рынка, на который может рассчитывать банк исходя из своей реальной рыночной доли, составляет 16,4 млрд руб. Ставку по автокредитованию предлагается поставить приближенной к минимальной по рынку

10,7% это объясняется тем, что в случае внедрения предложенных мероприятий, банк ВТБ (ПАО) обеспечить себе практически монополию на рынке автокредитования автомобиле «Москвич», следовательно, даже с практическим минимальной ставкой, банк будет зарабатывать. Исходя из предложенной ставки, доход, полученный в результате кредитования автомобилей составит 1,75 млрд руб. в год. Понимая, что неизбежными являются расходы на ведение кредитных операций (6,4% или 112,1 млн руб.), а также принимая допустимые потери на уровне 7,2% (118,1 млн руб.) получаем прибыль банка от нишевого продукта на уровне 1,52 млрд руб.

Выводы

Расчёты показали, что доходность банка от автокредитования являются потенциально прибыльными. Экстраполируя расчёты по кредитованию одной марки отечественного автопрома («Лада») на другую марку («Москвич») мы делаем предположение, что кредитования по этому нишевому продукту также будет прибыльным. Следовательно, в своем финансовом планировании Банку ВТБ (ПАО) могут быть применены представленные предложения, поскольку они являются экономически целесообразными, соответствуют целям финансового планирования Банка ВТБ (ПАО), отвечают стратегии развития банковской системы РФ, направленной на расширение доступности финансовых услуг для населения и развитие экосистемы банковского сектора экономики.

Библиографический список

1. Голуб И.Н. Организационно-экономическая система регулирования ресурсосбережения в инновационном машиностроительном кластере. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кубанский государственный университет. Краснодар, 2009
2. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на 2022 год и период 2023 и 2024 годов [Электронный ресурс]. – URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/131935/onrfr_2021-12-24.pdf (дата обращения 01.06.2022)
3. Российский авторынок: итоги января [Электронный ресурс]. – URL: <https://autoreview.ru/news/rossiyskiy-avtorynok-itogi-yanvaryu> (дата обращения 04.06.2022)
4. Мугаева Е.В. Основы предпринимательской деятельности: Учебное пособие. – М.: Прондо, 2020. – 214 с.
5. Сапунова Т.А., Сапунов А.В. Антикризисное управление бизнесом в условиях пандемии коронавируса //Естественно-гуманитарные исследования. 2022. № 39 (1). С. 299-303.