

ПРОДАЖА ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ В КРЕДИТ

ЧАСТЬ 1. КРЕДИТОВАНИЕ С УЧАСТИЕМ БАНКА

Сегодня продажа товаров в кредит – очень распространенное явление на потребительском рынке. И ювелирные магазины активно предоставляют такую услугу покупателям. Какова суть данного процесса? Выгодно ли это магазину? И если выгодно, то при каких условиях? В первой части статьи мы рассмотрим вариант, когда магазин кредитует потребителя с участием банка. Во второй части расскажем, как происходит кредитование за счет собственных средств розничного предприятия.

Константин КУЛЕШОВ

Три стороны

Итак, в процессе участвуют три стороны: магазин, покупатель и банк. Возможность приобрести (реализовать) товар в кредит привлекательна как для покупателей – ведь это способ приобрести понравившийся товар при отсутствии необходимой денежной суммы, так и для продавцов – это помогает увеличить объемы продаж. Для третьей стороны – кредитной организации (банка) – выдача потребительских кредитов – это получение стабильной прибыли от процентов по кредиту. Продажа в кредит с участием банка выгодна магазину еще и тем, что деньги за проданный в кредит товар магазин получает сразу, хоть и за вычетом комиссии.

Для реализации такой схемы магазину необходимо предварительно заключить с банком договор об организации безналичных расчетов. Оформлением самого кредита обычно занимается специалист банка или сотрудник магазина, прошедший обучение в банке.

При продаже товара в кредит при участии банка фактически заключаются три договора:

1. Между банком и магазином – об организации безналичных расчетов (в нем устанавливается порядок безналичного перечисления денежных средств торговой организации за товар, проданный покупателю на условиях полной или частичной оплаты за счет кредита).
2. Между покупателем и магазином – о купле-продаже данного товара.
3. Между покупателем и банком – о предоставлении кредита.

Поступление денег в магазин в счет оплаты товара в кредит с участием банка складывается из первоначального

В качестве основных преимуществ целевых кредитов, выдаваемых в магазинах, эксперты называют относительно короткий срок кредитования и небольшой размер кредита (данное утверждение не распространяется на автокредитование). Именно такой вид кредитов (с незначительным ежемесячным платежом) дает самый устойчивый портфель в сегменте розничных кредитов.

взноса, который покупатель уплачивает в кассу магазина (наличными или с использованием банковской карты) и из оставшейся части стоимости проданного товара, на которую оформлен кредит. Эту сумму (за вычетом комиссионного вознаграждения) банк перечисляет на расчетный счет магазина.

При получении потребительского кредита предполагается следующая последовательность действий:

1. Покупатель приходит в магазин и решает приобрести товар в кредит. Вместе с кредитным экспертом (работником банка либо специально обученным работником торговой организации) заполняется заявка на получение кредита, которая посредством электронной почты отправляется в банк.
2. Заявка рассматривается банком и в течение непродолжительного периода времени (как правило, максимальное время рассмотрения заявки оговаривается в договоре, заключаемом между банком и торговой организацией) приходит сообщение с результатом – «Отказ» (без объяснения причин) либо «Одобрение».
3. При положительном решении заемщик с кредитным экспертом оформляют всю кредитную документацию. Если предусмотрен первоначальный взнос, покупатель вносит его в кассу.
4. Кредитный эксперт (администратор) в конце рабочего дня отправляет все заключенные договоры в банк, где они регистрируются.
5. Затем в магазин перечисляются деньги за товары, реализованные в кредит, за минусом вознаграждения банка. При этом все риски, связанные с возвратом кредита, берет на себя банк.

Вот примеры стандартных кредитных продуктов:

Вариант 1:

- Сумма кредита: от 3000 до 200 000 руб.
 - Первоначальный взнос: 10% от стоимости товара (фиксированный)
 - Срок кредита: 10 месяцев
 - Процентная ставка: 23,4% годовых
 - Комиссия за расчетное обслуживание: 0%
 - Плата за полное досрочное погашение: 0%
- Вариант 2:
- Сумма кредита: от 3000 до 200 000 руб.
 - Первоначальный взнос: от 0% от стоимости товара (минимальный)

- Срок кредита: от 3 до 24 месяцев
- Процентная ставка по кредиту: 55% годовых
- Комиссия за расчетное обслуживание: 0%
- Плата за полное досрочное погашение: 0%

Вариант 3:

- Сумма кредита: от 3000 до 200 000 руб.
- Первоначальный взнос: 20% от стоимости товара (фиксированный)
- Срок кредита: 5 месяцев
- Процентная ставка: 25,95% годовых
- Комиссия за расчетное обслуживание: 0%
- Плата за полное досрочное погашение: 0%
- Предоставляемая торговой организацией скидка на товар: 5% от стоимости товара

Вариант 4:

- Сумма кредита: от 3000 до 200 000 руб.
- Первоначальный взнос: 0% от стоимости товара (минимальный)
- Срок кредита: от 3 до 24 месяцев
- Процентная ставка по кредиту: 49% годовых
- Комиссия за расчетное обслуживание: 0%

- Плата за полное досрочное погашение: 0%

Варианты платежей

В описании любого кредитного продукта обязательно написано, что кредит погашается ежемесячно аннуитетными или дифференцированными платежами. Банк либо указывает конкретный способ погашения, либо предлагает клиенту сделать выбор самостоятельно. Аннуитетный платеж остается неизменным в течение всего срока действия кредитного договора. Это значит, что каждый месяц нужно платить за займ равными долями, которые состоят из начисленных процентов за кредит и части, списываемой в счет основного долга. В случае же с дифференцированными платежами платеж с каждым месяцем будет уменьшаться за счет того, что долг будет гаситься равными долями, а проценты будут начисляться ежемесячно на остаток долга.

Рассмотрим это на примере:

1. В таблице 1 указаны параметры кредита.

ТАБЛИЦА 1. Параметры кредита

Сумма кредита	10 000,00
Ставка, % годовых	25,0
Срок кредита, месяцы	24
Дата выдачи кредита	01.05.2014

ТАБЛИЦА 2. Аннуитетный платеж

Номер платежа	Месяц, год	Дата платежа	Аннуитетный платеж			
			Всего	В погашение долга	В погашение процентов	Остаток долга после платежа
Всего:			12 817,49	10 000,00	2 817,49	
1	1-й год 1-й мес	01.06.2014	534,00	321,67	212,33	9 678,33
2	1-й год 2-й мес	01.07.2014	534,00	335,13	198,87	9 343,20
3	1-й год 3-й мес	01.08.2014	534,00	335,62	198,38	9 007,58
4	1-й год 4-й мес	01.09.2014	534,00	342,74	191,26	8 664,84
5	1-й год 5-й мес	01.10.2014	534,00	355,96	178,04	8 308,88
6	1-й год 6-й мес	01.11.2014	534,00	357,58	176,42	7 951,30
7	1-й год 7-й мес	01.12.2014	534,00	370,62	163,38	7 580,68
8	1-й год 8-й мес	01.01.2015	534,00	373,04	160,96	7 207,64
9	1-й год 9-й мес	01.02.2015	534,00	380,96	153,04	6 826,68
10	1-й год 10-й мес	01.03.2015	534,00	403,08	130,92	6 423,60
11	1-й год 11-й мес	01.04.2015	534,00	397,61	136,39	6 025,99
12	1-й год 12-й мес	01.05.2015	534,00	410,18	123,82	5 615,81
13	2-й год 1-й мес	01.06.2015	534,00	414,76	119,24	5 201,05
14	2-й год 2-й мес	01.07.2015	534,00	427,13	106,87	4 773,92
15	2-й год 3-й мес	01.08.2015	534,00	432,64	101,36	4 341,28
16	2-й год 4-й мес	01.09.2015	534,00	441,82	92,18	3 899,46
17	2-й год 5-й мес	01.10.2015	534,00	453,87	80,13	3 445,59
18	2-й год 6-й мес	01.11.2015	534,00	460,84	73,16	2 984,75
19	2-й год 7-й мес	01.12.2015	534,00	472,67	61,33	2 512,08
20	2-й год 8-й мес	01.01.2016	534,00	480,81	53,19	2 031,27
21	2-й год 9-й мес	01.02.2016	534,00	490,99	43,01	1 540,28
22	2-й год 10-й мес	01.03.2016	534,00	503,49	30,51	1 036,79
23	2-й год 11-й мес	01.04.2016	534,00	512,05	21,95	524,74
24	2-й год 12-й мес	01.05.2016	535,49	524,74	10,75	0,00



3. В таблице 3 показаны расчеты дифференцированных платежей по кредиту:

ТАБЛИЦА 3. Дифференцированный платеж

Номер платежа	Месяц, год	Дата платежа	Дифференцированный платеж			
			Всего	В погашение долга	В погашение процентов	Остаток долга после платежа
Всего:			12 604,14	10 000,00	2 604,14	
1	1-й год 1-й мес	01.06.2014	625,00	416,67	208,33	9 583,33
2	1-й год 2-й мес	01.07.2014	616,32	416,67	199,65	9 166,66
3	1-й год 3-й мес	01.08.2014	607,64	416,67	190,97	8 749,99
4	1-й год 4-й мес	01.09.2014	598,96	416,67	182,29	8 333,32
5	1-й год 5-й мес	01.10.2014	590,28	416,67	173,61	7 916,65
6	1-й год 6-й мес	01.11.2014	581,60	416,67	164,93	7 499,98
7	1-й год 7-й мес	01.12.2014	572,92	416,67	156,25	7 083,31
8	1-й год 8-й мес	01.01.2015	564,24	416,67	147,57	6 666,64
9	1-й год 9-й мес	01.02.2015	555,56	416,67	138,89	6 249,97
10	1-й год 10-й мес	01.03.2015	546,88	416,67	130,21	5 833,30
11	1-й год 11-й мес	01.04.2015	538,20	416,67	121,53	5 416,63
12	1-й год 12-й мес	01.05.2015	529,52	416,67	112,85	4 999,96
13	2-й год 1-й мес	01.06.2015	520,84	416,67	104,17	4 583,29
14	2-й год 2-й мес	01.07.2015	512,16	416,67	95,49	4 166,62
15	2-й год 3-й мес	01.08.2015	503,47	416,67	86,80	3 749,95
16	2-й год 4-й мес	01.09.2015	494,79	416,67	78,12	3 333,28
17	2-й год 5-й мес	01.10.2015	486,11	416,67	69,44	2 916,61
18	2-й год 6-й мес	01.11.2015	477,43	416,67	60,76	2 499,94
19	2-й год 7-й мес	01.12.2015	468,75	416,67	52,08	2 083,27
20	2-й год 8-й мес	01.01.2016	460,07	416,67	43,40	1 666,60
21	2-й год 9-й мес	01.02.2016	451,39	416,67	34,72	1 249,93
22	2-й год 10-й мес	01.03.2016	442,71	416,67	26,04	833,26
23	2-й год 11-й мес	01.04.2016	434,03	416,67	17,36	416,59
24	2-й год 12-й мес	01.05.2016	425,27	416,59	8,68	0,00

4. Для наглядности покажем оба варианта на диаграммах 1–2.

ДИАГРАММА 1. Аннуитетный платеж

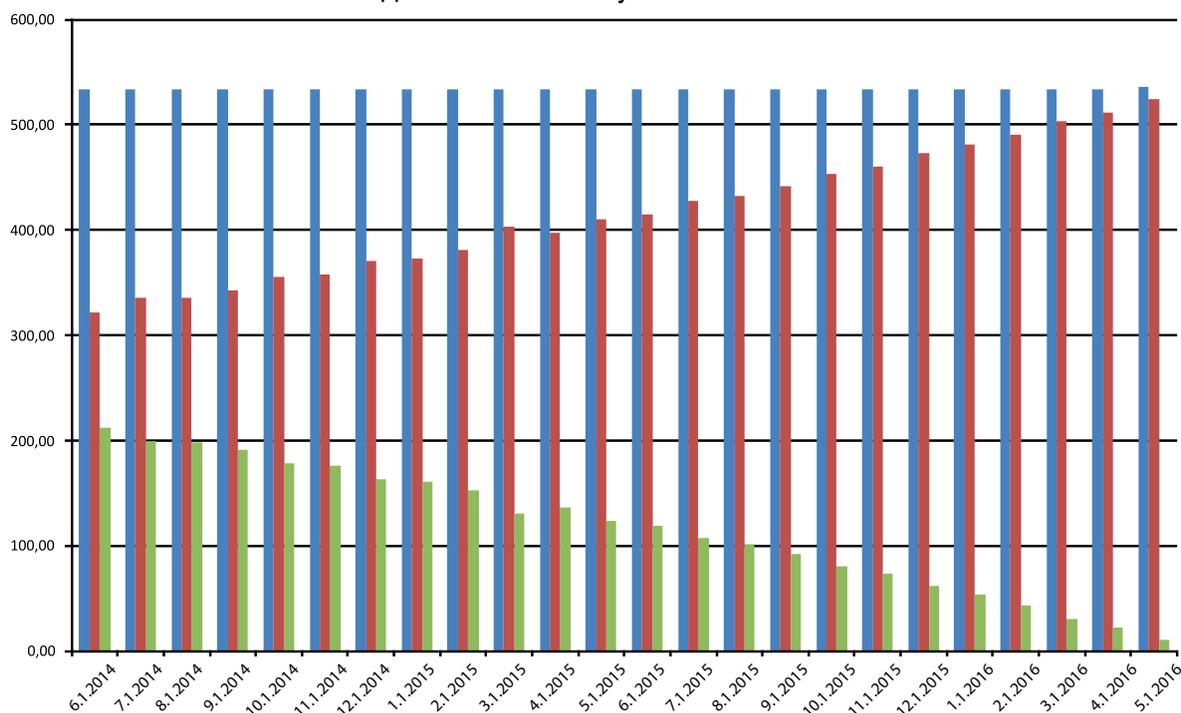
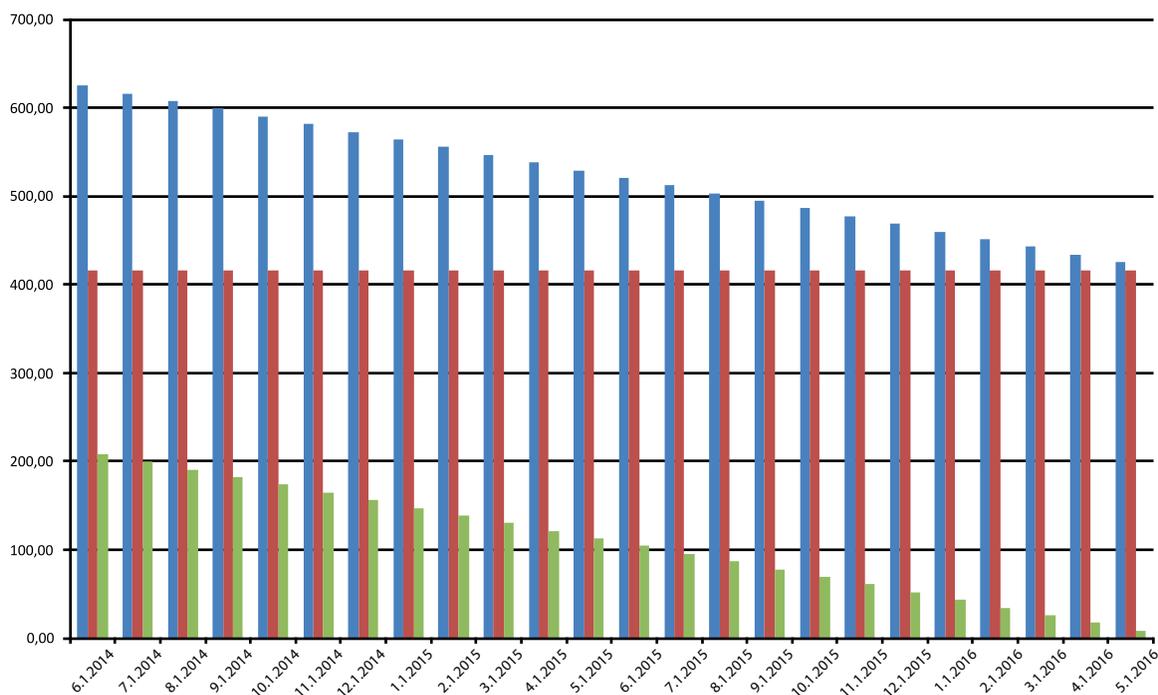




ДИАГРАММА 2. Дифференцированный платеж



ЭТО ВАЖНО! Преимущество аннуитетных платежей заключается в их неизменности. Заемщику известна сумма, которую он должен платить каждый месяц в установленный срок. Больше никаких цифр держать в своей голове ему не надо. При дифференцированных платежах пользователю кредита будет необходимо постоянно уточнять, сколько денег ему нужно платить в последующий раз.

Выгода для магазина

Рассмотрим теперь выгодность реализации ювелирных изделий в кредит для магазинов с точки зрения увеличения объема продаж и соответственно прибыли.

1. В таблице 4 покажем выручку от продаж без предоставления кредита по месяцам (данные по продажам взяты из одной из статей рубрики «Финансы»).

ТАБЛИЦА 4. Выручка от продаж

Товарная группа	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	Всего за год
Кольца	234 758	281 710	610 372	319 461	354 956	189 310	161 700	207 900	346 500	381 150	311 850	600 600	4 000 267
Серьги	256 100	307 320	665 860	348 503	387 225	206 520	176 400	226 800	378 000	415 800	340 200	655 200	4 363 928
Браслеты	106 708	128 050	277 442	145 209	161 344	86 050	73 500	94 500	157 500	173 250	141 750	273 000	1 818 303
Цепи	117 379	140 855	305 186	159 730	177 478	94 655	80 850	103 950	173 250	190 575	155 925	300 300	2 000 133
Броши	21 342	25 610	55 488	29 042	32 269	17 210	14 700	18 900	31 500	34 650	28 350	54 600	363 661
Колье	42 683	51 220	110 977	58 084	64 538	34 420	29 400	37 800	63 000	69 300	56 700	109 200	727 321
Подвески	85 367	102 440	221 953	116 168	129 075	68 840	58 800	75 600	126 000	138 600	113 400	218 400	1 454 643
Часы	85 367	102 440	221 953	116 168	129 075	68 840	58 800	75 600	126 000	138 600	113 400	218 400	1 454 643
Посуда	32 013	38 415	83 233	43 563	48 403	25 815	22 050	28 350	47 250	51 975	42 525	81 900	545 491
Изделия с бриллиантами	74 696	89 635	194 209	101 647	112 941	60 235	51 450	66 150	110 250	121 275	99 225	191 100	1 272 812
Прочее	10 671	12 805	27 744	14 521	16 134	8 605	7 350	9 450	15 750	17 325	14 175	27 300	181 830
ИТОГО	1 067 083	1 280 500	2 774 417	1 452 094	1 613 438	860 500	735 000	945 000	1 575 000	1 732 500	1 417 500	2 730 000	18 183 031



2. В таблице 5 сделаем расчет себестоимости продаж при уровне наценки 70%.

ТАБЛИЦА 5. Себестоимость

	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	Всего за год
Кольца	138 093	165 712	359 042	187 918	208 798	111 359	95 118	122 294	203 824	224 206	183 441	353 294	2 353 098
Серьги	150 647	180 776	391 682	205 001	227 779	121 482	103 765	133 412	222 353	244 588	200 118	385 412	2 567 016
Браслеты	62 770	75 324	163 201	85 417	94 908	50 618	43 235	55 588	92 647	101 912	83 382	160 588	1 069 590
Цепи	69 047	82 856	179 521	93 959	104 399	55 679	47 559	61 147	101 912	112 103	91 721	176 647	1 176 549
Броши	12 554	15 065	32 640	17 083	18 982	10 124	8 647	11 118	18 529	20 382	16 676	32 118	213 918
Колье	25 108	30 129	65 280	34 167	37 963	20 247	17 294	22 235	37 059	40 765	33 353	64 235	427 836
Подвески	50 216	60 259	130 561	68 334	75 926	40 494	34 588	44 471	74 118	81 529	66 706	128 471	855 672
Часы	50 216	60 259	130 561	68 334	75 926	40 494	34 588	44 471	74 118	81 529	66 706	128 471	855 672
Посуда	18 831	22 597	48 960	25 625	28 472	15 185	12 971	16 676	27 794	30 574	25 015	48 176	320 877
Изделия с бриллиантами	43 939	52 726	114 241	59 792	66 436	35 432	30 265	38 912	64 853	71 338	58 368	112 412	748 713
Прочее	6 277	7 532	16 320	8 542	9 491	5 062	4 324	5 559	9 265	10 191	8 338	16 059	106 959
ИТОГО	627 696	753 235	1 632 010	854 173	949 081	506 176	432 353	555 882	926 471	1 019 118	833 824	1 605 882	10 695 901

3. В таблице 6 покажем условно-постоянные затраты.

ТАБЛИЦА 6. Условно-постоянные затраты

	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	Всего за год
Аренда	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	2 400 000
Коммунальные	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	120 000
Зарплата	48 000	48 000	48 000	48 000	48 000	48 000	48 000	48 000	48 000	48 000	48 000	48 000	576 000
Канцтовары	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	36 000
Расходные	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	60 000
Связь	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	36 000
Охрана	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	600 000
Прочие	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	60 000
Всего затрат	324 000	3 888 000											

4. В таблице 7 рассчитаем прибыль и рентабельность продаж при текущем уровне выручки.

ТАБЛИЦА 7. Расчет прибыли

	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	Всего за год
Маржинальный доход	439 387	527 265	1 142 407	597 921	664 357	354 324	302 647	389 118	648 529	713 382	583 676	1 124 118	7 487 131
Премия продавцов	42 683	51 220	110 977	58 084	64 538	34 420	29 400	37 800	63 000	69 300	56 700	109 200	727 321
Затраты с учетом премии	366 683	375 220	434 977	382 084	388 538	358 420	353 400	361 800	387 000	393 300	380 700	433 200	4 615 321
Прибыль	72 704	152 045	707 430	215 837	275 819	- 4 096	- 50 753	27 318	261 529	320 082	202 976	690 918	2 871 809
Свободный остаток денежных средств	72 704	224 749	932 179	1 148 016	1 423 835	1 419 739	1 368 986	1 396 303	1 657 833	1 977 915	2 180 892	2 871 809	2 871 809
Рентабельность продаж	7%	12%	25%	15%	17%	0%	-7%	3%	17%	18%	14%	25%	16%



5. Допустим, магазин начал предоставлять услугу продаж ювелирных изделий в кредит. Рассчитаем прибыль и рентабельность при различных вариантах увеличения выручки – таблица 8.

ТАБЛИЦА 8. Расчет прибыли при вариантах дополнительной выручки

Шаг увеличения выручки		3%	5%	7%	10%	15%	20%	25%	30%
Выручка от продаж	18 183 031	18 728 522	19 092 183	19 455 843	20 001 334	20 910 486	21 819 638	22 728 789	23 637 941
в т.ч. в кредит		545 491	909 152	1 272 812	1 818 303	2 727 455	3 636 606	4 545 758	5 454 909
Себестоимость	10 695 901	11 016 778	11 230 696	11 444 614	11 765 491	12 300 286	12 835 081	13 369 876	13 904 671
Условно-постоянные затраты	3 888 000	3 888 000	3 888 000	3 888 000	3 888 000	3 888 000	3 888 000	3 888 000	3 888 000
Маржинальный доход	7 487 131	7 711 744	7 861 487	8 011 230	8 235 844	8 610 200	8 984 557	9 358 913	9 733 270
Премия продавцов	727 321	749 141	763 687	778 234	800 053	836 419	872 786	909 152	945 518
Затраты с учетом премии	4 615 321	4 637 141	4 651 687	4 666 234	4 688 053	4 724 419	4 760 786	4 797 152	4 833 518
Прибыль	2 871 809	3 074 604	3 209 800	3 344 996	3 547 790	3 885 781	4 223 771	4 561 762	4 899 752
Комиссия банка	-	16 365	27 275	38 184	54 549	81 824	109 098	136 373	163 647
Прибыль с учетом комиссии	2 871 809	3 058 239	3 182 525	3 306 812	3 493 241	3 803 957	4 114 673	4 425 389	4 736 105
Рентабельность продаж	16%	16%	17%	17%	17%	18%	19%	19%	20%

6. Рассчитаем долю покупок в кредит от общего объема продаж – таблица 9.

ТАБЛИЦА 9.

Шаг увеличения выручки		3%	5%	7%	10%	15%	20%	25%	30%
Выручка от продаж	18 183 031	18 728 522	19 092 183	19 455 843	20 001 334	20 910 486	21 819 638	22 728 789	23 637 941
в т.ч. в кредит		545 491	909 152	1 272 812	1 818 303	2 727 455	3 636 606	4 545 758	5 454 909
Доля покупок в кредит		3%	5%	7%	9%	13%	17%	20%	23%

Рассчитаем теперь прибыль и рентабельность только покупок в кредит. Уровень условно-постоянных затрат соответствует доле покупок в кредит от общего объема продаж, то есть если доля составляет 9%, условно-постоянные затраты считаем как 9% от полных затрат.

ТАБЛИЦА 10.

Шаг увеличения выручки		3%	5%	7%	10%	15%	20%	25%	30%
Выручка от продаж	18 183 031	545 491	909 152	1 272 812	1 818 303	2 727 455	3 636 606	4 545 758	5 454 909
в т.ч. в кредит		545 491	909 152	1 272 812	1 818 303	2 727 455	3 636 606	4 545 758	5 454 909
Себестоимость	10 695 901	320 877	534 795	748 713	1 069 590	1 604 385	2 139 180	2 673 975	3 208 770
Условно-постоянные затраты	3 888 000	113 243	185 143	254 355	353 455	507 130	648 000	777 600	897 231
Маржинальный доход	7 487 131	224 614	374 357	524 099	748 713	1 123 070	1 497 426	1 871 783	2 246 139
Премия продавцов	727 321	21 820	36 366	50 912	72 732	109 098	145 464	181 830	218 196
Затраты с учетом премии	4 615 321	135 062	221 509	305 268	426 187	616 229	793 464	959 430	1 115 427
Прибыль	2 871 809	89 552	152 848	218 832	322 526	506 841	703 962	912 352	1 130 712
Комиссия банка	-	16 365	27 275	38 184	54 549	81 824	109 098	136 373	163 647
Прибыль с учетом комиссии	2 871 809	73 187	125 573	180 647	267 977	425 017	594 864	775 980	967 065
Рентабельность продаж	16%	13%	14%	14%	15%	16%	16%	17%	18%

ВЫВОД: как видно из таблицы 10, продажа товаров в кредит выгодна для ювелирного магазина, так как приносит ему дополнительную выручку. Более того, продажа в кредит прибыльна и рентабельна. **Н**

Продолжение следует