

FINANCE

Коммерсантъ НИЖНИЙ НОВГОРОД №2 МАРТ 2011



БАНКОВСКАЯ ГЕОГРАФИЯ

РАСШИРЯЕТСЯ ЗА СЧЕТ ПРИХОДА В РЕГИОН НОВЫХ ИГРОКОВ | 4

ИПОТЕКА РАСКРЕПОЩАЕТСЯ И СНИЖАЕТ ПЛАНКУ ДЛЯ ЗАЕМЩИКОВ | 7
ПОДДЕРЖАННЫЙ АВТОКРЕДИТ БАНКИ ДЕЛАЮТ СТАВКУ НА TRADE-IN | 13
ОСАГО ДОРОГО ОБХОДИТСЯ СТРАХОВЩИКАМ | 15

СМЕЛЕЕ!
мы - поддержим!



 **НБД Банк**
(831) 22-000-22

кредиты для бизнеса

FINANCE

Коммерсантъ



НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО

РЕДАКТОР FINANCE НИЖНИЙ НОВГОРОД

ЗАМАНЧИВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Как любая нормальная женщина, я люблю распродажи, акции, лотереи и все другие варианты иллюзий о внезапном обогащении. Поскольку поле моих интересов обширно (от новой заколки до новой квартиры), то за ситуацией я внимательно слежу, а иногда и активно участвую.

В последнее время пестрящие на рекламных щитах сообщения об акциях в самых различных сегментах укрепили меня в мысли, что хороших покупателей, бездумно тратящих деньги направо и налево, в природе осталось мало. Они сменили ориентацию, и теперь в стране царит накопительный тренд. Поэтому продавцам приходится изобретать новые способы продаж, фактически на живца заманивая в свои сети доверчивых, но жутко одичавших после кризиса и сокращения зарплат граждан. Рекламные акции призывают то купить Ford Focus со скидкой 70%, то за полцены съездить в Доминикану.

Одними из лидеров заманчивых предложений в гонке за покупателя стали банки. Всех превзошел Сбербанк, 8 марта запустивший акцию «888», которая позволяет взять ипотеку под 8% годовых на 8 лет. При этом в течение полугода банкиры, как заведенные, твердят о том, что ставки по кредитным продуктам уже возвращаются на докризисный уровень и дальнейшее снижение не только не предвидится, но и в принципе невозможно.

Теперь главная интрига заключается в ответной реакции рынка. Другие его участники, как вновь пришедшие в Нижний Новгород, так и ветераны, должны ответить на вызов и предложить еще более выгодные условия. И даже моей богатой фантазии не хватает на то, чтобы предсказать направление маркетинговой мысли. Но очень хочется верить, что рынок от этих предложений только выиграет. ■

COVER STORY

4

БАНКОВСКАЯ ГЕОГРАФИЯ

О НАМЕРЕНИИ ЗАВОЕВАТЬ НИЖЕГОРОДСКИЙ РЫНОК ЗАЯВИЛИ СРАЗУ НЕСКОЛЬКО ФЕДЕРАЛЬНЫХ БАНКОВ. ОДНАКО БАНКОВСКИЙ СЕГМЕНТ РЕГИОНА ОТЛИЧАЕТСЯ ВЫСОКОЙ НАСЫЩЕННОСТЬЮ И КОНЦЕНТРАЦИЕЙ, ОБРЕКАЯ НОВИЧКОВ НА НЕСТАНДАРТНЫЕ МОДЕЛИ ПРОДВИЖЕНИЯ.

TREND

7

ИПОТЕКА РАСКРЕПОЩАЕТСЯ

БАНКИ НАДЕЮТСЯ, ЧТО В 2011 ГОДУ ИПОТЕКА ДОСТИГНЕТ ДОКРИЗИСНЫХ ОБЪЕМОВ. ЭТОМУ МОЖЕТ ПОМЕШАТЬ ДЕФИЦИТ НОВОГО НЕДОРОГОЖИЛЫЯ И НИЗКАЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ.

ANALYSIS

9

РЫНОК СЛОЖНЫХ РЕШЕНИЙ

НА РЫНКЕ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ ОЖИВЛЕНИЕ. ПОДОБНЫЙ ТРЕНД, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ПРОДЛИТСЯ НЕДОЛГО. КАК ТОЛЬКО ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ БУДУТ СВЕРНУТЫ, УРОВЕНЬ ПРОДАЖ ОПЯТЬ СНИЗИТСЯ.

TREND

13

ПОДЕРЖАННЫЙ АВТОКРЕДИТ

ПО ИТОГАМ 2010 ГОДА ПРОДАЖИ ПОДЕРЖАННЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ОПЕРЕДИЛИ ПРОДАЖИ НОВЫХ БОЛЕЕ ЧЕМ ВДВОЕ. СЕЙЧАС БАНКИ РАССЧИТЫВАЮТ, ЧТО И ДОЛЯ КРЕДИТОВ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ НАЧНЕТ РАСТИ, ДЛЯ ЧЕГО СОВЕРШЕНСТВУЮТ СОБСТВЕННЫЕ ПРОДУКТЫ.

SERVICE

15

ОСАГО. ДОРОГО

СТРАХОВЩИКИ ХОТЯТ ПОДНЯТЬ ТАРИФ НА 50% И РАСШИРИТЬ ПОКРЫТИЕ ПОЛИСА ОСАГО ВДВОЕ, ССЫЛАЯСЬ НА ТО, ЧТО ЗА ВОСЕМЬ ЛЕТ ТАРИФЫ ПО АВТОГРАЖДАНКЕ НИ РАЗУ НЕ МЕНЯЛИСЬ.

17

ФАКТОРЫ ЗАБУКСУЮТ

ОБОРОТ РОССИЙСКОГО РЫНКА ФАКТОРИНГА В МИНУВШЕМ ГОДУ ВЫРОС ПОЧТИ В ДВА РАЗА, НО НЕ ВЕРНУЛСЯ НА ДОКРИЗИСНЫЙ УРОВЕНЬ. РОСТ БЫЛ ОБЕСПЕЧЕН БЛАГОДАРЯ ЦЕНОВОМУ ДЕМПИНГУ, ПОДОГРЕВАЕМОМУ ИЗБЫТКОМ ЛИКВИДНОСТИ.

«КОММЕРСАНТЪ ФИНАНС» — НИЖНИЙ НОВГОРОД ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АНДРЕЙ КИЯШКО, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ТАТЬЯНА САЛАХЕТДИНОВА, ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО, ДИРЕКТОР ПО РЕКЛАМЕ МАРИЯ ОЛАДЫШКИНА, РУКОВОДИТЕЛЬ ФОТОСЛУЖБЫ НИКОЛАЙ ЦЫГАНОВ.
«КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ» ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ДЕМЬЯН КУДРЯВЦЕВ, ШЕФ-РЕДАКТОР АНДРЕЙ ВАСИЛЬЕВ, АРТ-ДИРЕКТОР АНАТОЛИЙ ГУСЕВ, ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ ЭДДИ ОПП, ДИЗАЙН-ПРОЕКТ И ОБЛОЖКА АРСЕНИЙ БЛИНОВ.
УЧРЕДИТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ» 125080, МОСКВА, ТИХВИНСКИЙ ПЕР. Д. 11 СТР. 2. (499) 943 97 71, 943 97 68.
ИЗДАТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ» В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ» 603005, НИЖНИЙ НОВГОРОД, УЛ. АЛЕКСЕЕВСКАЯ, 29/25, (831) 430 13 92, 433 01 63, 433 01 98.
СБОР И РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ: (831) 430 13 92, 433 01 63, 433 01 98. ОТПЕЧАТАНО В ООО «ДДД», 603107, Н.НОВГОРОД, ПР-Т ГАГАРИНА, 178 (831) 220 59 17.
ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ СВЯЗИ, ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ (РОСКОМНАДЗОР) В КАЧЕСТВЕ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ИЗДАНИЯ. СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ ПИ №ФС 77-43943 ОТ 17 ФЕВРАЛЯ 2011 ГОДА.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ В СОСТАВЕ ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ» БЕСПЛАТНО. ТИРАЖ ПО РОССИИ 32350 ЭКЗ. ТИРАЖ В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ 4000 ЭКЗ.

БАНКОВСКАЯ ГЕОГРАФИЯ

О СВОЕМ НАМЕРЕНИИ ЗАКРЕПИТЬСЯ НА БАНКОВСКОМ РЫНКЕ НИЖНЕГО НОВГОРОДА В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ЗАЯВИЛИ СРАЗУ НЕСКОЛЬКО ФЕДЕРАЛЬНЫХ ИГРОКОВ. ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ СКЕПТИЧЕСКИ ОТНОСЯТСЯ К ПОДОБНЫМ ПРОЕКТАМ, ПОСКОЛЬКУ НИЖЕГОРОДСКИЙ БАНКОВСКИЙ СЕКТОР ПО СВОЕЙ НАСЫЩЕННОСТИ И КОНЦЕНТРИРОВАННОСТИ ПРЕВОСХОДИТ ДАЖЕ ПЕТЕРБУРГСКИЙ. ЧТОБЫ ОТТЯНУТЬ НА СЕБЯ КЛИЕНТОВ, НОВИЧКАМ ПРИДЕТСЯ ПРЕДЛОЖИТЬ НЕЧТО НЕОРДИНАРНОЕ ИЛИ УЙТИ В ОБЛАСТЬ.

НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО



ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО В ЦЕНТРЕ НИЖНЕГО НОВГОРОДА КОНЦЕНТРАЦИЯ БАНКОВСКИХ ОФИСОВ ВЫШЕ, ЧЕМ В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ — САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

По данным Главного управления Банка России по Нижегородской области, в регионе зарегистрированы 16 самостоятельных банков (из них 14 действующих — в конце 2010 года у Борского коммерческого банка была отозвана лицензия, у банка «Нижний Новгород» — аннулирована) и 58 филиалов банков

из других регионов России. «Нижегородский банковский рынок является высококонкурентным и насыщенным сильными игроками. Даже в кризис количество банков практически не сократилось. Два региональных банка были санированы, четыре филиала федеральных банков сменили юридический

профиль, став кредитно-кассовыми офисами», — рассказывает начальник ГУ ЦБ Станислав Спицын. Сейчас в банковском секторе начали восстанавливаться докризисные тенденции: о своем намерении войти на нижегородский рынок заявили сразу несколько банков. «До кризиса говорить об экспансии федеральных банков в регионе было очень модно. Однако наш регион уже имеет четко выстроенную систему с сильными игроками. Так что новым банкам нужно будет потратить много времени и сил, чтобы завоевать хоть какую-то долю рынка», — считает господин Спицын. По его словам, в последнее время на рынке Нижнего Новгорода появились такие банки, как «Евротраст», «Адмиралтейский», Первый республиканский банк, Внешпромбанк (Внешнеэкономический промышленный банк), Сибирский купеческий банк, Волгакредитбанк, Нота-банк, Транскапиталбанк, СМП-банк, о своем намерении выйти в регион заявили Новикомбанк, «Славия», Всероссийский банк развития регионов, «Авангард», СКБ-банк.

ИМПУЛЬС К РАЗВИТИЮ

Действующие игроки рынка относятся к приходу новичков скептически. «Не редки случаи, когда неизвестные банки незаметно появлялись на рынке и спустя небольшой промежуток времени также незаметно исчезали. Говорить о том, что новички способны занять значительные доли рынка, весьма сложно. Рынок уже поделен, и отдавать свою долю никто не собирается», — считает Марк Фельдман, управляющий филиалом банка «Уралсиб» в Нижнем Новгороде. С коллегой солидарен и Олег Виндман, глава региональной дирекции по ПФО банка «Сосьете Женераль Восток» (BSGV): «Количество представленных в регионе банков — цифра непостоянная и меняется в зависимости от различных микро- и макроэкономических факторов. Однако основные ниши заняты, и оттеснить в них основных игроков у вновь пришедших вряд ли получится».

Выход на рынок новичкам осложняет еще и тот факт, что со стабилизацией ситуации в экономике присутствующие игроки вернулись к своим прежним и весьма амбициозным планам по расширению сетей. Так, Альфа-банк в конце февраля текущего года открыл в Нижнем два дополнительных офиса по работе с клиентами малого и среднего бизнеса. ВТБ 24 в конце 2010 года открыл офис в Приокском районе, а в 2011 году планирует запуск еще трех точек обслуживания клиентов. «Где высока концентрация банковских офисов? В центре города. Однако локальная концентрация — это еще не массив покрытия. Поэтому сейчас мы перед собой ставим планы по освоению спальных районов», — делится планами Марк Фельдман.

Коммерсантъ

реклама

Подписываемся
под каждым словом.
Подпишитесь и вы.



**подписка
01–12 2011**

**Подписка через
редакцию**

возможность подписаться
по льготной цене;

консультации персонального менеджера
по вопросам обслуживания подписки;

предоставление полного пакета
бухгалтерской документации

Подробная информация по тел.:
8 800 200 2556 (бесплатный звонок из РФ),
(831) 430-13-92, 433-01-63, 433-01-98

НА БЛАГО КЛИЕНТУ

Новые игроки уверены в собственных силах. «Уже несколько лет мы плодотворно сотрудничаем с предприятиями Нижнего Новгорода. Для их удобства мы и открыли офис в Нижнем. Планируем в будущем превратить офис в полноценный филиал, поскольку мы высоко оцениваем потенциал Нижнего Новгорода и особенно области. Мы не собираемся проводить агрессивную политику по захвату рынка, мы рассчитываем, что наши клиенты создадут нам хорошую рекламу», — рассказывает заместитель председателя правления СМП-банка Максим Егунов. По его словам, рынок Нижнего открыт для новых игроков, поскольку всегда существует определенный процент клиентов, готовых поменять банк при очевидной собственной выгоде. «Выступая с передовыми предложениями в части новых банковских продуктов, мы понимаем, что такие ходы очень быстро, в течение трех-пяти месяцев, дублируются другими игроками, что сводит на нет достигнутые при их внедрении результаты», — рассказывает директор кредитно-кассового офиса СМП-банка в Нижнем Новгороде Алексей Юдин. Однако, по его мнению, часть новых игроков именно таким образом и будет завоевывать рынок.

На вопрос об оптимальном количестве игроков в секторе банкиры ответить затруднились. «Эта цифра может быть как 100, так и 200 — то есть ровно столько, сколько банков действует в тот или иной момент времени. В США и Германии их больше, чем у нас. Поэтому только сам рынок, который в Нижнем Новгороде является высококонкурентным, может показать оптимальное для себя количество банков», — считает управляющий нижегородским филиалом НОМОС-банка Владимир Rogozin. В любом случае увеличение игроков приведет к ужесточению конкуренции. «В условиях увеличения количества банков существующие игроки будут вынуждены проводить более агрессивную политику, направленную на удержание и привлечение клиентов. Клиенты от этого только выиграют, поскольку смогут выбирать наиболее привлекательные и удобные для себя условия обслуживания», — полагает заместитель директора нижегородского филиала ОТП-банка Денис Речицкий. «Скорее всего, наиболее жесткая конкурентная борьба развернется за клиента в области пластиковых карт и корпоративного кредитования», — прогнозирует Алексей Юдин.

ОСОБЕННОСТИ КАРМАНА РОССИИ

«Сегодня у нас в регионе кредитно-финансовых учреждений больше, чем в Санкт-Петербурге. Но не стоит забывать, что по объемам финансовых потоков мы проигрываем, и заметно, не только второй столице», — говорит Марк Фельдман. При этом желание федеральных игроков присутствовать в Нижнем Новгороде, по его словам, вполне объяснимо: «Слава кармана России по-прежнему будоражит умы. К тому же в регионе достаточно развит бизнес в целом, в области и в городе много промышленных предприятий». Помимо этого область обладает и рядом других преимуществ. «Банковский рынок Нижегородской области всегда отличался высоким уровнем конкуренции в силу размера областного центра и близости к Москве. Кроме того, в регионе в последнее время сложились и другие благоприятные

> АНАЛИТИКИ КОНСТАТИРУЮТ, ЧТО В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ СУЩЕСТВУЕТ ДЕФИЦИТ ПОМЕЩЕНИЙ, ПОДХОДЯЩИХ ДЛЯ КРУПНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ БАНКОВ

факторы: хороший инвестиционный климат, возросший уровень потребительского спроса и т. д.», — добавляет Олег Виндман. «Банки приходят в регион, почувствовав оживление рынка. Оживление привело к росту числа клиентов, готовых брать кредит. В результате становится больше банков, которые готовы предоставлять кредитные ресурсы», — констатирует управляющий РОО «Нижегородский» банка ВТБ 24 Георгий Гречин.

Но на региональном рынке есть и свои сложности. «Так, бесспорным недостатком является сниженная кризисом рентабельность нижегородских предприятий. При этом близость к столице оборачивается для нас не только плюсом, но и минусом — цены на услуги специалистов и аренду помещений во многом завышены. Да и конкуренция снижает уровень прибыли», — считает Павел Дремин, заместитель генерального директора консалтинговой компании «АудитВектор».

«Для себя мы отметили, что в Нижнем Новгороде очень сложная обстановка с арендой качественной коммерческой недвижимости. Около года мы искали помещение с высокой пешеходной проходимостью, в центре города на первом этаже. Нам важно, чтобы помещение офиса банка могло работать как самореклама. Мы искали здание, которое соответствовало бы нашим требованиям и при этом не имело бы дополнительных обременений как памятник архитектуры. При этом несколько арендаторов, с которыми мы вели переговоры, отдали предпочтение магазину одежды, нежели банку. Также удивила и стоимость аренды, которая сопоставима с московскими расценками», — рассказал Максим Егунов.

Аналитики IDEM — компании, специализирующейся на консалтинге в торговой недвижимости, — констатируют, что в Нижнем Новгороде существует дефицит помещений, подходящих для крупных представительств банков. Совокупная общая площадь офисов банков в городе, по оценкам IDEM, составляет 65–75 тыс. кв. м, почти все они заняты действующими банковскими отделениями. «Сейчас в Нижнем экспонируется порядка 15 тыс. кв. м помещений, владельцы которых включают банки в круг потенциальных арендаторов. Однако далеко не все из них соответствуют строгим техническим требованиям к помещениям банков, но и те, что соответствуют, нуждаются в реконструкции, а это дополнительные затраты для банка», — рассказывает Екатерина Гресс, генеральный директор компании IDEM. Кроме того, собственники рассчитывают сдать помещение банку по более высоким ценам, нежели другим арендаторам. Но в данный момент бан-

ки стараются сэкономить на арендной плате. «Отчасти из-за проблем с арендой многие банки открывают в Нижнем Новгороде облегченный по сравнению с полноценным филиалом операционный офис. Этот формат регионального представительства, утвержденный Центробанком в 2008 году, требует меньших затрат на содержание штата, существенно облегчая процесс освоения регионов представителями банковской сферы», — добавляет госпожа Гресс.

По оценке банкиров, филиал выходит на точку безубыточности в среднем в течение полутора лет.

А МЫ ПОЙДЕМ НА СЕВЕР

Эксперты советуют новым игрокам обратить внимание на область. «Нижний Новгород обладает уникальной структурой городов-спутников, имеющих высокий потенциал для развития по причине высокой концентрации промышленных предприятий и при этом обладающих свободным банковским рынком», — поясняет Павел Дремин. «Концентрация банков в отдельных районах области еще несколько лет назад была непозволительно низка, но два региональных банка — «Ассоциация» и Эллипс-банк — приняли активное участие в реализации программы повышения доступности банковских услуг населению, разработанной правительством Нижегородской области в рамках поручения президента России, и теперь в каждом районе у нас присутствуют как минимум два банка», — говорит Станислав Спицын. Сами банкиры отмечают, что для них работа на периферии является не только социальной миссией, но еще и коммерчески выгодной составляющей. «Реализацию программы мы начали с северных территорий, и не только в Нижегородской области, — объясняет заместитель председателя правления ОАО КБ «Ассоциация» Вячеслав Рассказов. — На сегодня у банка одиннадцать структурных подразделений: филиал в Шарье Костромской области, его допфис в Мантурово, допфис в Приокском районе Нижнего Новгорода и восемь подразделений непосредственно в северных районах нашей области. Два из них открыты за последние полгода: в ноябре 2010 года открыт офис на Бору, а в марте 2011 года — офис в Городце. В этом году мы рассчитываем открыть еще несколько допфисов, поскольку убедились, что все филиалы успешно работают и приносят коммерческую прибыль. Так, в апреле планируется открытие допфиса в Семенове, а в середине лета — в Ковернино. После этого банк предполагает завершить программу развития северных территорий и перейти в другие районы Нижегородской области». ■

ИПОТЕКА РАСКРЕПОЩАЕТСЯ

БАНКИ НАДЕЮТСЯ, что в 2011 году рост ипотеки будет таким же активным, как и в 2010-м, и достигнет докризисных объемов. Однако эксперты склонны в этом сомневаться: на рынке наблюдается дефицит нового недорого жилья, кредитоспособность населения после кризиса еще не восстановилась, а рост рынка возможен только за счет увеличения продаж на вторичном рынке. НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО



В Нижегородской области, по данным ЦБ РФ, объем выданных в прошлом году ипотечных кредитов равен 22 млрд руб., и, хотя этот показатель немного не дотягивает до рекордных докризисных отметок 2008 года, эксперты склонны считать, что в 2011 году именно на сегмент ипотечного кредитования будут делать ставку банки. Причины просты: ипотечные кредиты имеют ряд особых преимуществ на фоне других банковских продуктов. «В сложившихся условиях гиперликвидности банки рассматривают ипотечное кредитование как один из самых интересных кредитных продуктов. Во-первых, этот кредит длительный, а во-вторых, он обеспечен надежным и ликвидным залогом», — поясняет директор нижегородского филиала ОАО АКБ «Металлинвестбанк» Ольга Мамаева. Банкиры также констатируют, что, в отличие от многих других видов розничных кредитов (например, беззалоговых и автокредитов), рынок ипотеки все еще очень далек от насыщения. «До кризиса даже в периоды активного роста ипотеки доля ипотечных сделок не превышала 15–20%. Давайте подсчитаем приблизительную долю ипотечного рынка в 2010 году. 22 млрд руб. поделим на среднюю сумму сделки в 2 млн руб. и получим примерное количество людей, которые воспользовались ипотекой в 2010 году. Это немного, и в общем объеме сделок ипотека занимает 5–7%. Потенциал у рынка большой, поэтому банки будут продолжать адаптировать ипотечные продукты под потребности своих потенциальных клиентов», — говорит начальник Главного управления Центрального Банка России по Нижегородской области Станислав Спицын. По словам управляющего РОО «Нижегородский» банка ВТБ 24 Георгия Гречина, банкиры рассчитывают, что в текущем году ипотека вернется на докризисные объемы.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНТЕРЕС

До кризиса структура ипотечного рынка распределялась относительно равномерно среди трех основных групп банков: госбанки, иностранные банки и частные российские банки. Однако в кризис ситуация изменилась: стараясь поддержать рынок ипотеки, государство фактически монополизировало сегмент. По подсчетам управляющего филиалом ЗАО «Банк Жилфинанс» Виктора Решетова, сегодня на нижегородском рынке ипотеку предлагают около 30 банков, и все они так или иначе имеют отношение к государственным структурам. Ведущую роль на рынке ипотеки играют Сбербанк, ВТБ 24 и «Нижегородский ипотечный корпоративный альянс» — оператор госкорпорации «Агентство ипотечного жилищного кредитования» (АИЖК). «По итогам 2010 года доля Сбербанка в ипотеке, выданной всеми участниками ипотечного рынка, составляет не более 50%», — констатирует Марина Боженкина, сертифицированный ипотечный брокер риелторской компании «Триумф».

В июне 2010 года ВТБ 24 первым из госбанков запустил программу «Ипотека с государственной поддержкой» с фиксированной ставкой 11% на срок до 30 лет с первоначальным взносом в размере 20%. Как считает Георгий Гречин, такие условия существенно уменьшают ежемесячные выплаты. По подсчетам ВТБ 24, с момента старта программы банк предоставил около 3000 кредитов на сумму 5,7 млрд руб. На текущий момент на долю программы приходится более 50% всех предоставляемых кредитов на приобретение строящегося жилья и около 20% всех кредитов на готовое жилье. С февраля 2011 года к этой программе присоединился Сбербанк. Также популярностью пользуется и программа Сбербанка «В десятку!», запущенная для первичного рынка жилья в августе 2010 года. Кредит по этой программе предоставляется под 10% годовых на 10 лет. Первоначальный взнос равен 10%. Правда, есть и ограни-

чения: программа действует только в том случае, если заемщик приобретает квартиру у застройщиков, включенных в список партнеров акции. По программам, которые реализовывала АИЖК в прошлом году, по словам гендиректора ГП НИКА Алексея Денисова, ставки варьировались от 10,5% до 11,5% на первичном рынке и от 11,5% до 12,5% на вторичном. «По итогам года мы установили своеобразный рекорд — объемы ипотечных кредитов выросли до 1 млрд 885 млн руб., что в четыре раза превышает показатели 2009 года», — подсчитал Алексей Денисов.

Две другие группы банков, которые до кризиса примерно равными долями были представлены на рынке, сейчас изменяют уровень своего присутствия. Доля иностранных банков склонна увеличиваться, а частных российских банков — сокращаться. «Это происходит потому, что отечественные банки, столкнувшись с жесткой конкуренцией, стараются рефинансировать ипотеку и продают кредиты другим банкам или ипотечным агентствам, прежде всего АИЖК», — рассказывает Павел Дремин, заместитель генерального директора консалтинговой компании «АудитВектор». Тем самым ипотечный бизнес для таких банков превращается в источник получения исключительно комиссионного дохода.

ДАЛЬШЕ НЕКУДА?

На спрос в сегменте ипотечных продуктов по-прежнему влияют два основных фактора: уровень процентной ставки и размер первоначального взноса. 2010 год отличился начавшейся либерализацией условий по ипотеке, в результате процентные ставки вернулись на докризисный уровень. Так, если в конце прошлого года, по данным Банка России, средняя ставка на рынке составляла 12,5%, то сейчас крупные игроки — Сбербанк и ВТБ 24 — имеют возможность снижать ставки. Так, с 8 марта Сбербанк запустил акцию «888» с уровнем процентной ставки в размере 8% на срок до восьми лет. «Решение по кредиту принимается в течение 8 дней. Это уникальная для ипотечного рынка программа: впервые мы выдаем кредит по себестоимости. Но желающие получить его должны поспешить — акция действует до конца июня», — рассказывает заместитель председателя Волго-Вятского банка Сбербанка России Тимофей Письмеров. ВТБ 24 в четвертом квартале 2010 года запустил в Москве промо-акцию с предложением ипотечного продукта со ставкой 8% годовых. «Мы увидели, что подобные продукты пользуются спросом, но присутствие их на рынке, скорее, исключение, нежели правило», — рассказывает Георгий Гречин. Также, по мнению господина Гречина, заемщикам не стоит рассчитывать и на снижение размеров первоначального взноса: «До кризиса банки выдавали кредиты с нулевым первоначальным взносом, и мы все видели, к каким негативным последствиям привела подобная лояльность в период кризиса. Сейчас банки к таким продуктам не готовы. Риски



Руководитель центра ипотечного кредитования нижегородского филиала Промсвязьбанка Анна Дувакина:

— Сегодня перед нами стоят амбициозные задачи — стать к 2015 году самым дорогим и эффективным частным банком в России, и мы уверенно движемся к намеченной цели: 10 лет назад банк вошел в топ-50 российских банков, 5 лет назад — в первой двадцатке, сегодня мы уже в десятке и останавливаться не собираемся. Одним из важных сегментов рынка, в котором мы рассчитываем занять лидирующие позиции, является ипотека.

В марте этого года Промсвязьбанк вернулся на рынок ипотечного кредитования. В Нижнем Новгороде это событие было отмечено открытием специализированного центра ипотечного кредитования (ул. Полтавская, 3) и с первых дней в центре кипит работа — клиенты интересуются условиями, консультируются со специалистами.

Хочу сказать, что на сегодняшний день на рынке сложилась наиболее благоприятная ситуация для покупки жилья. Цены на квартиры, упавшие в кризис, поднимаются не спеша, а ставки по ипотеке уже вернулись на докризисный уровень. Кроме того, условия предоставления ипотечных ссуд сейчас максимально удобны и просты.

Политику Промсвязьбанка в отношении к заемщикам можно сформулировать одной фразой: мы понимаем своих клиентов. Банк работает со всеми категориями заемщиков и применяет индивидуальный подход к каждому из них. Ведь ситуации бывают разные, поэтому мы и стараемся подстраиваться под клиентов. Например, если молодая семья, готовая взять ипотеку, не может показать доход, который обеспечил бы большой кредит, мы готовы при рассмотрении заявки учитывать доходы еще и родителей. Промсвязьбанк принимает любые справки о доходах, даже в произвольной форме, и не требует обязательного страхования жизни и имущества.

Банк активно сотрудничает с застройщиками, предлагая программы ипотечного кредитования по договорам долевого участия и т.д. Мы считаем, что не стоит выбрасывать деньги на аренду квартиры, ведь банк готов помочь с приобретением собственного жилья. Не поленились, узнайте возможности, предлагаемые банками.

невозвратов по-прежнему высоки. Поэтому снижение первоначального взноса с 30% до 20% — это все, на что сегодня способен рынок. Но если клиент готов страховать риски по программам, предоставленным страховой компанией АИЖК, мы готовы снизить первоначальный взнос и до 10%. Сейчас ВТБ 24 запускает программу, в которой в качестве первоначального взноса заемщику будет разрешено использовать материнский капитал.

Остальным игрокам приходится для привлечения клиентов проявлять изобретательность. «Банки внесли ряд изменений, чтобы сделать свои ипотечные программы конкурентоспособными. Так, практически все банки отменили комиссии по ипотечным кредитам, отменили мораторий на досрочное погашение кредита и стали работать с застройщиками по принципу аккредитации: заключив кредитный договор с тем или иным застройщиком, банк впоследствии предлагает специальную ипотечную программу для покупателей этого жилья», — рассказывает Ольга Мамаева. С коллегой согласна и Ольга Николаева, начальник управления ипотечного кредитования филиала «Нижегородский» ОАО «Альфа-банк»: «Сейчас линейка ипотечных продуктов максимально расширена. На рынок вернулись даже такие продукты, как покупка жилья в домах с деревянными перекрытиями». По словам Анны Дувакиной, начальника ипотечного центра Промсвязьбанка, в их банке при выдаче ипотечного кредита готовы рассматривать совокупный доход не двух человек, как было раньше, а четырех членов семьи, что позволяет увеличивать сумму кредита. «Сейчас ипотека — это дорога с односторонним движением. Банки готовы кредитовать ипотеку, причем готовы больше, чем клиенты. Мы развернули все программы, которые только были возможны. Есть программы на вторичное жилье, на новостройку, под залог имеющегося жилья, рефинансирование ранее взятых кредитов. Есть эксклюзивные программы „Экспресс-ипотеки“, по которым не требуется подтверждения дохода», — рассказывает Виктор Решетов. С 16 марта ВТБ 24 запускает программу, в которой в качестве первоначального взноса заемщику будет разрешено использовать материнский капитал. Отличительная особенность программы состоит в том, что клиенты могут получить ипотечный кредит без первоначального взноса — им в данном случае выступает сам материнский капитал. При этом все остальные параметры кредитования остаются без изменений. Таким образом, в зависимости от стоимости покупаемой квартиры заемщик может получить ипотечный кредит без внесения собственных средств. В ВТБ 24 отмечают, что на сегодняшний день около 7 тыс. ипотечных заемщиков уже воспользовались правом погашения ипотечного кредита за счет средств материнского капитала.

ИПОТЕКА ПОД ЧЕСТНОЕ СЛОВО

Либерализация условий по предоставлению ипотеки привела к тому, что у многих банков стали «висеть» одобренные кредиты. «Так, у нас сейчас есть порядка 30 одобренных кредитов. Клиенты собрали документы, получили одобрение. И я могу хоть сегодня выдать им деньги. Однако заемщики не могут найти себе жилье», — рассказывает Николай Русов, управляющий филиалом «Нижегородский» банка «Глобэкс». По словам экспертов, похожая ситуация и у других банков. «Мы анализировали ипотечные заявки и сделки нескольких

банков — наших партнеров и пришли к выводу, что только 50% одобренных кредитов заканчиваются ипотечными сделками», — рассказывает Марина Боженина. По ее словам, происходит это из-за того, что ипотечный покупатель не интересен продавцу недвижимости. «Ипотечный покупатель, как правило, ориентируется на дешевое жилье, которое обладает высокой ликвидностью (35–40 тыс. руб. за 1 кв. м). И именно такое жилье сейчас в дефиците на нижегородском рынке. Кроме того, ипотечная сделка сложна — в ней участвуют помимо покупателя и продавца еще оценочная, страховая компании и банк. Да и денежные средства поступают к продавцу после регистрации сделки. Поэтому продавцы предпочитают покупателей с живыми деньгами, а не ипотечных», — поясняет Марина Боженина. По словам Алексея Денисова, до сделок доходят 2/3 одобренных ипотечных заявок: «В 2010 году к нам поступило 3 тысячи обращений, из них 2 тысячи закончились сделками».

«На рынке как нашего города, так и в других регионах России сохраняется тенденция по снижению объемов вводимого в эксплуатацию жилья — игроки строительного рынка продолжают испытывать проблемы с финансированием. А на вторичном рынке по-прежнему много альтернативных сделок, то есть сделок по улучшению жилищных условий. Государство принимает меры по поддержке ипотечного жилищного кредитования и жилищного строительства, однако существующих темпов роста ввода жилья еще не произошло», — считает Георгий Гречин, отмечая, что государство принимает меры по поддержке ипотечного жилищного кредитования и жилищного строительства — так, в целях оживления рынка утвержден механизм целевого фондирования жилищного кредитования за счет средств Пенсионного фонда с привлечением ВЭБ. «Однако прилагаемых усилий недостаточно для кардинального изменения ситуации», — констатирует банкир. «На рынке доминируют обмены, направленные на улучшение жилищных условий, — однокомнатную меняют на двухкомнатную, а средства на доплату берут в банке», — рассказывает Олег Виндман, директор региональной дирекции банка «Сосьете Женераль Восток» (BSGV) в Приволжском федеральном округе. По мнению Станислава Спицына, «для увеличения объемов вводимого жилья необходимо было бы восстановить систему, существовавшую в Советском Союзе»: «Тогда предприятия сами строили дома для сотрудников, и банки охотно кредитовали бы и строительство, и ипотеку сотрудникам предприятия».

Невзирая на дефицит жилья, банки намерены в 2011 году существенно нарастить объемы выдачи ипотечных кредитов. «Скорее всего, рост продолжится за счет альтернативных сделок — многие граждане нуждаются в улучшении жилищных условий», — уверен Виктор Решетов, который рассчитывает увеличить объемы выдачи ипотеки банка «Жилфинанс» в Нижнем Новгороде в 2,5 раза. Альфа-банк рассчитывает увеличить ипотечный портфель за счет развития ипотечных программ на приобретение загородной недвижимости и коттеджей. Чтобы оживить рынок, банки совместно с застройщиками устраивают различные акции, проводят конференции и форумы. Так, первый областной форум по ипотечному кредитованию в конце марта планирует провести банк «Уралсиб». ■

РЫНОК СЛОЖНЫХ РЕШЕНИЙ

В ФЕВРАЛЕ 2011 ГОДА ПРОДАЖИ АВТОМОБИЛЕЙ ВЫРОСЛИ НА 80% ПО ОТНОШЕНИЮ К АНАЛОГИЧНОМУ ПЕРИОДУ 2010 ГОДА. ПРОИЗВОДИТЕЛИ И ДИЛЕРЫ НАДЕЮТСЯ, ЧТО ТАКИМ ОБРАЗОМ НАЧАЛ РЕАЛИЗОВЫВАТЬСЯ ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС, ПОСКОЛЬКУ В КРИЗИС МНОГИЕ АВТОВЛАДЕЛЬЦЫ ИЗМЕНИЛИ СВОИ ПЛАНЫ, СМЕСТИВ СРОК СМЕНЫ АВТО НА ГОД-ДВА. ЭТО ПОЗВОЛЯЕТ ПРОГНОЗИРОВАТЬ ДАЛЬНЕЙШЕЕ ОЖИВЛЕНИЕ НА РЫНКЕ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ. НО ВСПЛЕСК ИНТЕРЕСА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ЧРЕВАТ И ТЕМ, ЧТО СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ С НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМИ УСЛОВИЯМИ, РАЗРАБОТАННЫЕ ДЛЯ КРИЗИСНОГО И ПОСТКРИЗИСНОГО ПЕРИОДА, МОГУТ БЫТЬ СВЕРНУТЫ, ЧТО НЕСКОЛЬКО СНИЗИТ ТЕМП РОСТА РЫНКА. НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО

На очередной «Консилиумъ» журнала Finance «Авторынок: стимулирование рублем», посвященный анализу эффективности антикризисных программ, реализованных на автомобильном рынке, собрались первый заместитель министра промышленности и инноваций Нижегородской области Игорь Сазонов, начальник управления маркетинговой аналитики дивизиона «Легкие коммерческие и легковые автомобили» группы ГАЗ Анастасия Красильникова, заместитель председателя правления Волго-Вятского банка Сбербанка России Тимофей Письмеров, начальник отдела автокредитования нижегородского РОО ВТБ 24 Вадим Меженин, заместитель директора региональной дирекции банка «Сосьете Женераль Восток» (BSGV) в Нижнем Новгороде Андрей Малышев, заместитель директора нижегородского филиала МДМ-банка Елена Захарова, директор кредитно-кассового офиса СМП-

рынок. Мы собрались, чтобы понять, как производителям и дилерам помогли программы поддержки, внедренные в разгар кризиса государством, и собственные наработки, а также, по возможности, оценить эффективность реализованных в кризис мер.

ИГОРЬ САЗОНОВ. В 2009 году падение объемов производства в промышленности в среднем составило около 70%. И мы все прекрасно понимали, что это критический уровень. При этом необходимо было учитывать специфику Нижегородской области: автомобильная отрасль у нас является приоритетной, поскольку в регионе работают более 100 предприятий автомобильного сектора с общей численностью сотрудников около 500 тыс. человек. Оставить отрасль без поддержки мы не могли.

В итоге государство реализовало целый комплекс антикризисных мер. Были пред-

го 120 человек. В 2010 году документ был откорректирован, мы увеличили размер выплат до 100 тыс. руб. И уже весной мы ощутили эффект: в апреле благодаря программе было продано более 1,3 тыс. автомобилей марки ГАЗ. В течение года мы еще несколько раз изменяли условия программы. В итоге наша программа стала гораздо привлекательней федеральной. Общий объем средств, которые мы направили на реализацию программы утилизации в 2010 году, составил 292 млн руб.

ТИМОФЕЙ ПИСЬМЕРОВ. Хочу еще раз подчеркнуть, что антикризисные меры государственной поддержки внедрялись именно в комплексе. Прежде всего государство в 2008 году помогало предприятиям договариваться с поставщиками и банками. Мы выступили организатором синдиката банков в рамках реструктуризации задолженности и провели беспрецедентный синдицированный



ИГОРЬ САЗОНОВ
ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ МИНИСТРА
ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ИННОВАЦИЙ
НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ



АНАСТАСИЯ КРАСИЛЬНИКОВА
НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ
МАРКЕТИНГОВОЙ АНАЛИТИКИ
ГРУППЫ ГАЗ



ТИМОФЕЙ ПИСЬМЕРОВ
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ
ПРАВЛЕНИЯ ВОЛГО-ВЯТСКОГО БАНКА
СБЕРБАНКА РОССИИ

банка в Нижнем Новгороде Алексей Юдин, заместитель директора — начальник управления розничных продаж нижегородского филиала ОТП-банка Денис Речицкий, руководитель отдела автокредитования КБ «Ренессанс-Капитал» в Нижнем Новгороде Светлана Владова, коммерческий директор компании «Ауди Центр Нижний Новгород» Анджей Таубергер, генеральный директор ООО «ТД Соллерс НН» Максим Гуткин, директор компании «Джейкар» Наталья Орлова, директор компании «Автомобили Баварии» Дмитрий Седов. Вели встречу генеральный директор ЗАО «„Коммерсантъ“ в Нижнем Новгороде» Андрей Кияшко и редактор журнала Finance Наталья Мельченко.

АНДРЕЙ КИЯШКО. Кризис изменил ситуацию на автомобильном рынке. Население перестало тратить деньги на товары длительного потребления, и государству пришлось вмешиваться, чтобы оживить автомобильный

приняты шаги, направленные на защиту внутреннего рынка при помощи тарифно-таможенного регулирования, запущены программы по субсидированию процентной ставки. Наконец была разработана и внедрена программа стимулирования спроса автомобилей отечественного производства, или так называемая программа утилизации. Мы обратились к зарубежному опыту и позаимствовали идею премий за отправленные в переработку старые автомобили в виде скидки при покупке новых. Европейцы уже ощутили эффективность подобных мер — везде, где такие программы были запущены, была зафиксирована положительная динамика продаж. В Нижегородской области региональную программу утилизации мы запустили даже раньше федеральной — летом 2009 года. Первое время она не пользовалась популярностью: за четыре месяца программой воспользовались все-

кредит для группы ГАЗ на сумму 38 млрд руб. Потом государство стало выкупать у автопроизводителей их продукцию. А следом запустило программу льготного кредитования и утилизацию автомобилей, параллельно заставляя предприятия четко выплачивать зарплату, чтобы люди были уверены в завтрашнем дне. По нашим оценкам, от 30% до 50% кредитов брались с помощью программ господдержки. На всех этапах государство инвестировало в развитие рынка колоссальные средства. В результате — четкая положительная динамика. Государство сумело переломить негативные тенденции на авторынке, мы начали вылезать из кризисной ямы, и сейчас можно говорить о том, что к 2013 году, возможно, вернемся на докризисный уровень продаж.

АНАСТАСИЯ КРАСИЛЬНИКОВА. Мы как производители хотели бы поблагодарить министерство промышленности и инноваций

Нижегородской области за ту поддержку, которую оно нам оказало в кризис. Поддержка нам действительно была нужна, в результате мы смогли расшевелить рынок и подняться со дна, на котором оказались наши продажи в 2008 году.

ЕЛЕНА ЗАХАРОВА. Если в целом оценить эффективность госпрограмм, то их вклад оказался очень значительным. Уже весной 2009 года, когда была запущена программа субсидирования кредитов, на рынке произошел сдвиг, банки начали снижать требования по предоставлению кредитов, и автокредитование начало потихоньку восстанавливаться. Хотя все равно доля машин, проданных в кредит в 2009 году, составила всего 17%, тогда как в 2008 году этот показатель достигал 56%. Давайте теперь посмотрим, как отреагировал рынок на программу утилизации, запущенную в марте 2010 года. После очень слабых продаж в начале 2010 года очередной толчок рынку дает именно программа утилизации — сначала в сегменте отечественных автомобилей, а затем во всем среднем ценовом сегменте. В итоге в 2010 году доля проданных в кредит автомобилей составила уже 39%. Это серьезный показатель, свидетельствующий о том, что рынок ожил.

АНДРЕЙ КИЯШКО. Но ведь мы с вами прекрасно понимаем, что мало подсчитать количество проданных в период господдержки автомобилей, нужно еще и оценить эффект в будущем. Американцы такой эффект оценили: по подсчетам экспертов, в

ЕЛЕНА ЗАХАРОВА. Кстати, основной причиной отрицательной динамики продаж в 2010 году в Евросоюзе как раз и считается сворачивание программы утилизации.

МАКСИМ ГУТКИН. Хочу подчеркнуть, что, на мой взгляд, программа утилизации — это первая программа, которая реально работала. И работала очень хорошо. 70% автомобилей Fiat мы продали именно по программе утилизации. Если программа сейчас работать не будет, наши продажи упадут минимум вдвое.

ИГОРЬ САЗОНОВ. Программа утилизации будет действовать до конца этого года. В этом году мы направим на ее реализацию из областного бюджета 240 млн руб. и рассчитываем, что в рамках программы будут проданы 4 тыс. автомобилей. На сегодняшний день реализовано порядка 347 автомобилей.

Сейчас Минпромторг разрабатывает концепцию закона, в рамках которого утилизация автомобилей в Российской Федерации будет действовать не периодически, а постоянно. Однако в аналогичных программах иностранного производства за утилизацию платит производитель. Если мы будем придерживаться этого сценария, то неизбежен рост цен на автомобили — производитель будет компенсировать затраты по утилизации. Пока непонятно, какого сценария развития событий будут придерживаться разработчики, однако существует предположение, что программу Минпромторг намерен внедрять и запускать в 2012 году.

МАКСИМ ГУТКИН. На мой взгляд, программа льготного кредитования не имела должного эффекта. Потому что для меня до сих пор остается загадкой, кто на данный момент, по мнению банка, является хорошим заемщиком. В течение 2010 года, вплоть до осени, процент отказов по кредитам был очень высок.

ИГОРЬ САЗОНОВ. Программы действительно по-разному оказывали эффект на рынок. Но программа утилизации снизила интерес к программам субсидирования процентной ставки по кредитам коммерческих банков. И мы были вынуждены от нее отказаться из-за низкого спроса.

ТИМОФЕЙ ПИСЬМЕРОВ. Главный эффект, который был достигнут программой утилизации старых авто, на мой взгляд, в том, что в продаже появились — и их стали покупать — модели, снятые с производства: ВАЗ-2104 и -2107. И это помогло ижевскому заводу прокормить своих сотрудников и поддержать производителей автокомпонентов.

АНАСТАСИЯ КРАСИЛЬНИКОВА. Группа ГАЗ сейчас делает все, чтобы покупка автомобилей для наших клиентов была максимально легкой и комфортной. До старта государственных программ у нас уже действовали собственные наработки. Сейчас, когда в целом по России программа утилизации завершена, у нас действует целый ряд кредитных и лизинговых программ более чем с десятью банками и компаниями-партнерами. И мы готовы рассматривать любые предложения бан-



ЕЛЕНА ЗАХАРОВА
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА
НИЖЕГОРОДСКОГО ФИЛИАЛА
МДМ-БАНКА



ВАДИМ МЕЖЕНИН
НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА
АВТОКРЕДИТОВАНИЯ
НИЖЕГОРОДСКОГО ООО ВТБ 24



СВЕТЛАНА ВЛАСОВА
РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА
АВТОКРЕДИТОВАНИЯ КБ «РЕНЕССАНС-КАПИТАЛ» В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ

период действия госпрограмм в США были куплены примерно 340–380 тыс. «лишних» автомобилей, то есть половина всех авто, приобретенных в рамках программы, как раз и составила дополнительный, стимулированный спрос. Но, как и предполагали изначально некоторые скептики, на самом деле спрос этот был просто позаимствован из будущего: уже к марту 2010 года, когда программа перестала работать, совокупное число приобретенных автомобилей вышло на уровень, на каком оно было бы и без программы. Иначе говоря, все те автомобили, которые американцы купили при поддержке программы в июле-августе 2009 года, они и так бы приобрели не позднее июня следующего года. Выявились, правда, некоторые признаки того, что программа могла притормозить рост безработицы в городах, где сосредоточены автомобильные предприятия.

Но нужно понимать, что господдержка, о которой за последние два с половиной года все привыкли запросто рассуждать, — это сложный процесс для бюджета. Сейчас ситуация в отрасли стабилизировалась. Все знают, как напряженно верстался бюджет этого года. При этом остаются отрасли, остро нуждающиеся в государственной поддержке, — и по программам техперевооружения, и по экспорту. По этим программам необходимо увеличивать финансирование. Поэтому мы рассчитываем, что доля госпрограмм будет постепенно снижаться и участники рынка начнут активно развивать собственные программы по стимулированию спроса населения.

АНДРЕЙ КИЯШКО. В период кризиса на рынке одновременно действовали две программы господдержки: льготные кредиты и утилизация. Правильно ли я понял, что они по-разному оказывали эффект на рынок?

ков, которые помогут облегчить покупку нашей продукции для наших клиентов. Мы также ведём большую информационную работу, рассказывая клиентам о выгоде использования финансовых инструментов для приобретения коммерческих автомобилей, и видим, что доля клиентов, которые совершают покупку с использованием того или иного финансового инструмента, непрерывно растёт. В конце прошлого года она составила 26% и продолжает увеличиваться.

АНДРЕЙ КИЯШКО. Скажите, а существовали ли на рынке программы, поддерживающие в кризис дилеров?

ТИМОФЕЙ ПИСЬМЕРОВ. Дилеров, если честно, практически никто не поддерживал. Дилеры выкарабкивались сами, кто как умел.

АНДЖЕЙ ТАУБЕРГЕР. Позвольте мне рассказать о ситуации, которая складывалась у нас. Компания «Автолига» представля-

ет на рынке Нижнего Новгорода четыре бренда: Peugeot, Honda, Audi и Porsche. Эти марки представлены в разных сегментах, поэтому на их примере будет просто представить, как чувствовали себя дилеры разных сегментов в кризис. Марка Peugeot была наиболее бюджетным автомобилем и попала под действие программ утилизации и льготного кредитования. Поэтому 2010 год был для них максимально комфортным. Сейчас Peugeot пытаются оценить рынок и угадать план продаж на 2011 год. С Honda ситуация следующая: до кризиса за 2008 год они продали около 2 тыс. машин и планировали в середине того года, что в следующем увеличат план до 3 тыс. Но вместо этого в первый кризисный год продали чуть более 300 машин. И нам очень повезло, что мы успели достроить салон и к началу кризиса он уже функционировал в рабочем режиме. У марки Audi ситуация более специфичная. Мы не пострадали в кризис, как другие марки, и даже показали символический рост по итогам продаж в 2009 году. Объяснить я это могу лишь тем, что и до кризиса лишь небольшой процент машин продавался в кредит — на уровне 25–30%, а также выходом новой модели — бестселлера Audi Q5. С Porsche совсем другая история. Для клиентов этой марки кредит никогда не был актуален. Однако в 2009 году их ситуация была крайне плачевна из-за низких продаж морально устаревшего Porsche Cayenne. В прошлом же году все кардинально изменилось. На свет появилась абсолютно новая модель внедорожника, и сейчас на по-

ДМИТРИЙ СЕДОВ. Мы в меньшей степени зависим от банков. У нас есть собственный банк, который кредитует наших клиентов. Для нас 40–50% покупок в кредит — это реальность.

НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО. В этом смысле интересна реакция банкиров. Будете ли вы повышать лояльность, снижать проценты или какими-то другими способами конкурировать с подобными банками?

ЕЛЕНА ЗАХАРОВА. Мы конкурируем не с кэптивными банками, а с себе подобными, и здесь есть много инструментов по привлечению клиентов. Это не только снижение ставок и отмена комиссий, а и скорость решения, и размер первого взноса, и требования к заемщику и пакету документов, и удобство обслуживания и пр.

ДЕНИС РЕЧИЦКИЙ. На наш взгляд, ставки сейчас достигли докризисного уровня — это 13–14% годовых. И снижаться они не будут. Тем более что ЦБ РФ начал повышать ставку рефинансирования, а это индикативный показатель для рынка, означающий, что, возможно, будут увеличены ставки по вкладам. Что неизбежно приведет к удорожанию фондирования.

АНДРЕЙ МАЛЫШЕВ. Ниже 12% ставки снижаться однозначно не будут. Хочу напомнить, что до кризиса размер ставок был точно таким же. Но у клиентов всегда есть выбор — подождать несколько дней решения кэптивного банка или уже на следующий день оформить кредит на приобретение автомобиля, к примеру, в BSGV. Многие клиенты выбирают

финансовые структуры на российский рынок. Сейчас актуально возвращение к этим планам?

АНДЖЕЙ ТАУБЕРГЕР. Во-первых, существуют законодательные ограничения, которые позволяют банку кредитовать физические лица только после двух лет работы. А во-вторых, кэптивный банк — это прежде всего решение импортера, который сначала, как правило, запускает программу кредитования дилеров, а уже потом начинает думать о кредитах для клиентов. Пока коллеги из развитых европейских стран не очень спешат запускать здесь свои финансовые институты.

НАТАЛЬЯ ОРЛОВА. У нас, к сожалению, нет такого банка, и на ближайшее время импортер не планирует его в России открывать. Но мы активно сотрудничаем с местными банками, правда, предложения мало чем отличаются от среднерыночных.

АНДРЕЙ КИЯШКО. В январе и феврале продажи автомобилей показали небывалый рост. Означает ли это, что рынок уверенными темпами возвращается на докризисный уровень и весь 2011 год продажи автомобилей будут увеличиваться?

МАКСИМ ГУТКИН. Да, продажи выросли. Но с наступлением кризиса маржа дилеров упала. И теперь мы можем выжить только благодаря высоким оборотам. Но после сворачивания программ господдержки обороты упадут.

АНДЖЕЙ ТАУБЕРГЕР. На самом деле абсолютно непонятно, к чему мы придем во второй половине года. Сейчас продажи выросли, здесь есть и влияние отложенного



АНДЖЕЙ ТАУБЕРГЕР
КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ
«АУДИ ЦЕНТР
НИЖНИЙ НОВГОРОД»



НАТАЛЬЯ ОРЛОВА
ДИРЕКТОР
КОМПАНИИ
«ДЖЕЙКАР»



ДМИТРИЙ СЕДОВ
ДИРЕКТОР
КОМПАНИИ
«АВТОМОБИЛИ БАВАРИИ»

пулярные Porsche Cayenne образовалась очередь. Проанализировав ситуацию, наша компания пришла к выводу, что стоит построить в Нижнем Новгороде еще несколько салонов с премиум-брендами. И именно в этом направлении компания «Автолига» и собирается двигаться: в ближайшие два года мы планируем открыть два новых салона.

НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО. Означает ли это, что автокредиты в будущем не будут востребованы?

АНДЖЕЙ ТАУБЕРГЕР. В моем понимании как клиента пользоваться услугами банка комфортно. И банкиры говорят — мы готовы драться за клиента и давать все лучшие и лучшие условия. Но, к сожалению, наш потребитель из премиум-сегмента не спешит брать кредиты, и доля кредитов на сегодня снизилась до 15–20%, а объемы продаж при этом растут.

наш банк, поскольку их устраивают скорость принятия решения, предоставляемые условия и индивидуальное обслуживание.

ТИМОФЕЙ ПИСЬМЕРОВ. По нашей оценке, лишь 10% от общего объема автокредитов выдаются кэптивными банками — банками, связанными с производителями. И мы не считаем, что они способны диктовать условия рынку. Скорее всего, это просто способ более тонкого подхода к потребителю. Если производитель, дабы завоевать лояльность покупателя, дарят ему коврики, то в компании BMW просто снижают стоимость кредита на несколько процентов. Реально — это просто две стороны одной медали. Кто-то делает бонусы через скидки и подарки, кто-то — через дешевые кредиты.

НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО. До кризиса многие производители заявляли о том, что в ближайшее время будут выводить собственные

спроса, и программы утилизации, которая идет к своему завершению, есть и логистические проблемы дилеров, которые создали некий ажиотаж. Но, по моим прогнозам, во второй половине года ситуация с продажами не будет такой радужной.

ТИМОФЕЙ ПИСЬМЕРОВ. Я подолью масла в огонь. Вполне объяснимо, почему рынок резко вырос в первые месяцы текущего года. Потому что были большие бюджетные вбросы в конце 2010 года. Программы господдержки, как и бюджетные вбросы, сворачиваются, и я уверен, что и половины накопленного в 2010 году позитива не будет в 2011-м. Поэтому на вторую половину 2011 года прогнозы делать сложно. Реально, что кто-то из дилеров может не выжить во второй половине этого года. Поэтому уже сейчас мы начинаем работать, чтобы рынок продолжал развиваться. Мы вместе с производителем и дилером сейчас рассчитываем



АЛЕКСЕЙ ЮДИН
ДИРЕКТОР
КРЕДИТНО-КАССОВОГО ОФИСА
СМП-БАНКА В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ

ваем, какие меры будет необходимо предпринимать, чтобы раскатать рынок. Есть такая задумка: летом следующего года на ГАЗе начнет производство CHEVROLET. Поэтому сейчас мы готовим совместную программу, где банк подвинется по ставке, производитель немножко подвинется по цене и, может быть, область добавит небольшую копеечку. В итоге для жителей Нижегородской области новая продукция завода будет стоить существенно дешевле, чем для жителей других регионов. Понятно, что процесс переговоров длительный и механизм реализации программы более сложный, нежели по утилизации. Но нужно отдавать себе отчет, что все сливки с авторынки сняты. Рынку предстоит искать сложные решения. Кто-то откроет салон «Мазерати», а кто-то, как мы с ГАЗом, думает о создании глобальной программы, которая расшевелит продажи в среднем и самом массовом ценовых сегментах. Уверен, что только благодаря таким сложным и нетипичным ходам, которые будут предпринимать компании, мы сможем получить рост продаж в 2010 году, а в 2012-м его превзойти. По старинке работать не получится.

ЕЛЕНА ЗАХАРОВА. МДМ-банк полностью развернут к автомобильному рынку, автодилеров мы относим к стратегической отрасли, с которой работаем как по корпоративному кредитованию, так и по автокредитованию. Но пока резкого увеличения объемов кредитования на банковском рынке ждать не стоит: спрос после кризиса не восстановился, доходы населения реально не растут. В этих усло-



АНДРЕЙ МАЛЫШЕВ
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА РЕГИОНАЛЬНОЙ ДИРЕКЦИИ БАНКА «СОБЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ ВОСТОК» (BSGV) В ПФО

виях мы понимаем, что авторынку придется меняться, и мы готовы меняться вместе с ним.

ВАДИМ МЕЖЕНИН. Конечно, не все заглядывают так далеко в будущее, тем более сейчас, когда практически у всех квартальные планы были выполнены за 1,5 месяца. Но мы понимаем, что рынку предстоит меняться, и готовы участвовать в подготовке тектонических сдвигов. Люди начали активно обновлять свой автопарк и делать дорогие покупки. Рост продаж автомобилей наблюдается во всех сегментах, как в массовых, так и премиум-брендах. На большинство автомобилей наблюдались очереди по несколько месяцев, что может говорить о значительном превышении спроса над имеющимися в наличии автомобилями. Для ВТБ 24 большое значение имеют специализированные программы автокредитования. На сегодняшний день мы сотрудничаем с девятью производителями автомобилей, представляющими 12 брендов. Доля спецпрограмм в нашем портфеле стремительно растет, составив за 2010 год более половины выданных кредитов. Объем выдач по данным программам в прошлом году увеличился в два раза по сравнению с предыдущим годом. Эти факторы позволили нам укрепить свои позиции в тройке лидеров автокредитования Нижегородской области. В дальнейшем мы планируем продолжить активное участие в программах крупнейших дилеров, готовы к сложным переговорам. Думаю, что будущее необходимо планировать вместе.



МАКСИМ ГУТКИН
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР
ООО «ТД СОЛЛЕРС НН»

АЛЕКСЕЙ ЮДИН. СМП-банк пришёл недавно на нижегородский рынок. Нижегородский рынок сложный и по сравнению с другими регионами очень насыщенный банками. Мы не планируем вести агрессивную политику по захвату рынка, но готовы к сотрудничеству. Поэтому, если сейчас участники рынка решат разрабатывать и внедрять сложные решения, мы с радостью окажем посильную помощь.

СВЕТЛАНА ВЛАСОВА. «Ренессанс Капитал» тоже готов сосредоточиться на нескольких секторах рынка, в том числе на вторичном рынке. Ведь по итогам года он также показал существенный рост, но, в отличие от первичного, на нем конкуренция ниже.

АНДРЕЙ МАЛЫШЕВ. Коллеги, предлагаю все-таки завершить мероприятие на позитивной ноте. Но в ходе беседы мы не затронули еще одну тему. Как правило, средний срок владения автомобилем составляет три-четыре года. Соответственно, 2011 год — время, когда автовладельцы будут менять машины, купленные в 2007–2008 годах. Я уверен, что это большая составляющая спроса. А к конкуренции нам не привыкать. Будем шагать в ногу со временем, улучшать свои условия и расширять продуктовую линейку, что опять же позволит банковскому сектору подняться на новый уровень.

ТИМОФЕЙ ПИСЬМЕРОВ. Предлагаю поддержать спрос и призываю всех собравшихся обновить свой личный автомобиль в этом году. Это и будет наш вклад в развитие авторынки. ■



ДЕНИС РЕЧИЦКИЙ
НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ
РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ НИЖЕГОРОДСКОГО ФИЛИАЛА ОТП-БАНКА



НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО
РЕДАКТОР
ЖУРНАЛА
FINANCE



АНДРЕЙ КИЯШКО
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ЗАО «„КОММЕРСАНТЪ“
В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ»

ПОДЕРЖАННЫЙ АВТОКРЕДИТ

ПО ИТОГАМ 2010 ГОДА ПРОДАЖИ ПОДЕРЖАННЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ОПЕРЕДИЛИ ПРОДАЖИ НОВЫХ БОЛЕЕ ЧЕМ ВДВОЕ. ПРАВДА, ЕСЛИ ТРЕТЬ НОВЫХ МАШИН СЕЙЧАС ПОКУПАЕТСЯ ЗА СЧЕТ БАНКОВСКИХ ССУД, ТО ПРИОБРЕТАТЬ АВТОМОБИЛИ С ПРОБЕГОМ ГРАЖДАНЕ ПРЕДПОЧИТАЮТ БЕЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АВТОКРЕДИТОВ. ЗАЧАСТУЮ ТАКИЕ КРЕДИТЫ НЕ СЛИШКОМ ПОПУЛЯРНЫ ИЗ-ЗА ЖЕСТКИХ ТРЕБОВАНИЙ БАНКОВ К ЗАЕМЩИКАМ И ВЫСОКИХ ПРОЦЕНТОВ. АЛЬТЕРНАТИВОЙ ИМ МОЖЕТ СТАТЬ ОБЫЧНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ. ВЛАДИМИР МЕРКУЛОВ



КРЕДИТЫ НА ПОДЕРЖАННЫЕ АВТО

В прошлом году автопроизводители увеличили свои продажи по сравнению с 2009-м на 30%, всего было продано 1,76 млн новых легковых авто. Правда, уже не первый год лидерство по продажам на автомобильном рынке занимают машины с пробегом. Как рассказал директор аналитического агентства «Автостат» Сергей Целиков, по предварительным данным, в 2010 году россияне купили около 4 млн подержанных авто. При этом по итогам первых девяти месяцев 2010 года аналитики отметили на вторичном рынке тенденцию к замещению российских моделей иномарками. Если в 2009 году на долю иностранных машин приходилось около 50% вторичного рынка, то в 2010-м — уже 56%.

Интерес к подержанным автомобилям не случаен. Владельцы иномарок, как правило, стараются менять автомобили после окончания гарантии, которая в среднем составляет три года. За этот срок модели зарубежного автопрома теряют примерно 30% первоначальной стоимости, что, впрочем, слабо сказывается на их характеристиках. Таким образом, сэкономив деньги, автовладелец приобретает комфортный и надежный автомобиль. Главный плюс отечественных машин с пробегом — их сравнительно низкая стоимость. «Большинство автолюбителей, покупая новый автомобиль, пользуются им три-четыре года,

после чего меняют. А так как пик автомобильных продаж пришелся как раз на 2007–2008 годы, то не исключено, что большая часть автолюбителей начнут сдавать свои автомобили в trade-in уже в этом году и автосалоны будут их активно распродавать», — рассказал руководитель дирекции обслуживания физических лиц Райффайзенбанка Андрей Степаненко.

Многие банки готовы финансировать приобретение моделей с пробегом. По словам банкиров, доля кредитов на подержанные машины в прошлом году заметно выросла. «Очевидна тенденция к увеличению доли кредитов, выдаваемых на покупку автомобилей с пробегом, причины — улучшение условий кредитования, а также то, что все большую роль в продаже таких машин играют официальные дилеры», — говорит начальник управления по работе с частными клиентами банка «Сосьете Женераль Восток» Наталья Хмелевская.

Действительно, чаще всего кредитные программы рассчитаны на подержанные иномарки, реализуемые официальными дилерами либо автосалонами, с которыми у банка есть партнерские отношения. В банках отмечают, что статус официального дилера служит дополнительной гарантией юридической чистоты кредитуемого автомобиля. Правда,

широкий выбор подержанных авто есть только в отдельных подразделениях дилерских центров, специализирующихся на покупке-продаже таких автомобилей. В остальных случаях выбирать приходится, как правило, из тех моделей, которые достались автосалону по схеме trade-in — обмен старого на новый с доплатой, — либо из машин, побывавших на тест-драйвах. С вариантом приобретения авто, сдаваемых в рамках обмена, плюсов достаточно: это и гарантия чистоты сделки, и проверенное техническое состояние. К тому же, как говорят дилеры, для них trade-in — это способ реализовать новый автомобиль, а не заработать на продаже подержанного. Речь идет лишь о компенсации затрат на его приведение в надлежащий товарный вид, стоянку и рекламу.

Что касается условий по кредитам на приобретение подержанных автомобилей, заемщику такая ссуда обернется повышением ставки в среднем на 1% от стандартных программ. Самые привлекательные условия действуют при большом первоначальном взносе и минимальных сроках кредита. Так, при оплате не менее половины стоимости автомобиля за свой счет и сроке кредита до года ставка в Райффайзенбанке кредит обойдет-

В 2010 ГОДУ РОССИЯНЕ КУПИЛИ ОКОЛО 4 МЛН ПОДЕРЖАННЫХ АВТО, ПРИ ЭТОМ ОТМЕЧЕНА ТЕНДЕНЦИЯ К ЗАМЕЩЕНИЮ РОССИЙСКИХ МОДЕЛЕЙ ИНОМАРКАМИ

ся в 11,5%, в Банке Москвы и Юникредит банке при первом взносе в размере 50% и сроке кредита до двух лет получить деньги можно под 12% годовых.

Минимальный первый взнос в случае кредитования покупки подержанного автомобиля за редким исключением не опускается ниже 20%. Но в Юниаструм банке и Русь-банке заемщику разрешается внести первоначальный взнос в размере 15%.

Нередко банки дают возможность оформить кредит без приобретения полиса каско. Правда, в этом случае действующие ставки могут увеличиваться сразу на 3-5%. Впрочем, такие условия не распространяются на клиентов Райффайзенбанка, где страховать автомобиль потребуется только в первый год действия кредита — далее все будет зависеть лишь от желания самого заемщика, что никак не скажется на стоимости кредита.

Иногда приобрести в кредит можно и отечественный подержанный автомобиль, и зачастую условия по таким программам практически не отличаются от кредитов на иномарки. Так, Сбербанк кредитует и российские, и импортные модели с пробегом в рамках одной программы. Разница лишь в возрасте авто: для отечественного или китайского он вдвое ниже, чем для иностранных машин, — пять лет на дату оформления ссуды. Такие же условия и разница в возрасте действуют в Связь-банке, правда, здесь сумма кредита на отечественный автомобиль не может превышать 300 тыс. руб. В Русь-банке при единых ставках подержанные российские машины к окончанию срока кредита не должны быть старше семи лет.

Однако сегодня большинство автолюбителей предпочитают продавать автомобили самостоятельно, используя проверенный способ, то есть вывешивая объявления в интернете или размещая их в печатных изданиях. А значит, и потенциальному покупателю найти машину таким способом проще и дешевле, да и выбор автомобилей здесь практически ничем не ограничивается. Но получить автокредит для покупки автомобиля с рук не так-то просто — подобные предложения есть у немногих кредитных организаций. Как отмечают в банках, в таких случаях уж слишком велик риск кредитовать покупку криминального автомобиля либо уже числящегося в залоге. «Это обусловлено высокими рисками, так как на сегодняшний момент у нас законодательно не закреплён специальный учет кредитных автомобилей, соответственно, при кредитовании подержанных автомобилей, приобретаемых у частных лиц, возникает риск того, что данный автомобиль уже находится в залоге у другого банка», — пояснил Андрей Степаненко.

Чтобы максимально обезопасить себя от действий мошенников, банки вынуждены проводить тщательные проверки. Причем проверяют как сам автомобиль, так и его владельца. Поэтому заемщику зачастую приходится не только убеждать кредитора в своей платежеспособности, но и уговаривать продавца пройти ряд необходимых процедур в банке. И далеко не факт, что владелец авто согласится тратить время на дополнительные проверки. К примеру, в Абсолют-банк продавец должен представить анкету с указанием своих паспортных и контактных данных, а также ин-

формацию о должности и месте работы. Кроме того, в анкете нужно заявить об отсутствии дружеских, деловых или родственных связей с покупателем, а также об отсутствии обременения на авто. Также банк потребует представить копию водительских прав или справку из психоневрологического и наркологического диспансеров. А если пробег автомобиля составляет более 250 тыс. км или заемщик не готов сделать первоначальный взнос более 50%, то нужно представить и заключение официального дилера о техническом состоянии автомобиля.

Если судить по процентным ставкам, то среди программ кредитования подержанного автомобиля у частного лица лучшие условия в Абсолют-банке. Здесь стоимость кредита до двух лет составит в рублях 13,9% годовых. При оформлении кредита на три года ставка увеличивается на 1%, еще на 1% она выше, если срок кредита растягивается на четыре-пять лет. Хотя размер первоначального взноса в Абсолют-банке довольно высок — не менее 30%. По аналогичной программе в Балтинвестбанке достаточно внести всего 10%, но ставка здесь составит уже в зависимости от срока кредита 18–21% годовых.

Целевые кредиты на подержанные автомобили в большинстве случаев оказываются выгоднее, чем оформление обычной беззалоговой ссуды наличными. По данным кредитного брокера «Кредитмарт», средняя рублевая ставка по таким потребкредитам в декабре прошлого года равнялась 25,75% годовых. Впрочем, у Сбербанка клиент с улицы может получить потребительский кредит под 20,5% годовых, у ВТБ 24 — под 17%, а у Райффайзенбанка — под 14,9%. ■



**ВЕСНОЙ
БИЗНЕС
РАСЦВЕТАЕТ**

Конференция «ПОД КЛЮЧ»
3600 руб. с человека в двухместном номере
(3-х разовое питание, конференц-зал, кофе-пауза, бассейн)

Акция «Сорви свой бонус!»
с 01.03.2011 по 30.04.2011
при организации корпоративного мероприятия
с проживанием от 10 номеров
Вы можете выбрать бонус для своей компании:

- Аренда комнаты для переговоров
- Аренда банкетного зала
- Номер для организаторов мероприятия
- Час игры в боулинг (до 6 дорожек)

Акция «MeraBOSS»
с 01.03.2011 по 30.04.2011
при организации корпоративного мероприятия с проживанием от 30 номеров*
Вы получаете скидку 10% на все услуги!
*при проживании по тарифу «Базовый»

**Готовые сценарии для
отдыха Вашей компании**
(без проживания)
Пан-Спортсмен 1500р./чел.
Отдых с душой 2000р./чел.
Джентльменский набор 2500р./чел.

**акции «Сорви свой бонус» и «MeraBOSS»
могут суммироваться

ЧАЙКА
ЗАГОРОДНЫЙ ОТЕЛЬ
Территория комфорта

☎ 256-47-37
Нижегородская область, п.Желнино
www.chayka-hotel.ru

Наши преимущества:
115 номеров различной категории - размещение до 230 человек | Многофункциональный конференц-центр: залы вместимостью до 240 человек
Банкетные залы вместимостью до 500 человек | Боулинг, бильярд, караске | Фитнес-клуб World Class «Чайка» | Бассейн с озонированной водой
WiFi Free | Трансфер (ж/д вокзал, аэропорт) | Охотничий домик | Прокат спортивного инвентаря | Барбекю на открытом воздухе

ОСАГО. ДОРОГО

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ГЛАВНАЯ ИНТРИГА НА РЫНКЕ ОСАГО — ВОПРОС О РОСТЕ ТАРИФОВ. СТРАХОВЩИКИ ХОТЯТ ПОДНЯТЬ ТАРИФ НА 50% И РАСШИРИТЬ ПОКРЫТИЕ ПОЛИСА ОСАГО ВДВОЕ. МИНФИН ЖЕ СЧИТАЕТ, ЧТО ЛИМИТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СТРАХОВЩИКА НАДО УВЕЛИЧИТЬ ПОЧТИ ВТРОЕ, А ТАРИФ ПОДНЯТЬ НА 59%. ТАК ИЛИ ИНАЧЕ, УЖЕ ЯСНО, ЧТО ЦЕНА ОСАГО УДВОИТСЯ ДЛЯ НЕОПЫТНЫХ И МОЛОДЫХ ВОДИТЕЛЕЙ. ЮРИЙ НЕХАЙЧУК

Первым увеличить тарифы ОСАГО, а с ними и лимиты выплат по ущербу имуществу («железу») до 400 тыс. руб. (нынешний лимит ОСАГО — 120 тыс. руб.) предложил Минфин — еще прошлым летом. Однако до принятия поправок в Госдуме дело не дошло. С тех пор изменение тарифов и лимитов «автогражданки» — горячая тема на профильном рынке. Минфин предлагает увеличить максимальные размеры выплат по покрытию ущерба жизни и здоровью со 160 тыс. до 500 тыс. руб. Однако на этом ведомство не остановилось: предложено ввести таблицы выплат с фиксированными суммами, которые разнятся в зависимости от тяжести вреда, причиненного здоровью.

В Российском союзе автостраховщиков (РСА) напоминают, что за восемь лет работы ОСАГО базовый тариф не менялся и накопленная инфляция составила более 200%: автопарк постоянно обновляется и дорожает, растет стоимость ремонта и запчастей. Между тем, согласно последним принятым Госдумой поправкам к закону об ОСАГО, упразднен верхний совокупный лимит страховой выплаты за вред жизни или здоровью всех потерпевших в размере 240 тыс. руб., и теперь лимит на одного потерпевшего составляет 160 тыс. руб. независимо от количества потерпевших.

«Эти изменения должны были произойти хотя бы потому, что с начала введения закона об ОСАГО инфляционные процессы значительно повлияли на стоимость урегулирования убытков. Цены на запчасти и работы растут непрерывно, и данный факт, к сожалению, с 2003 года не учитывается», — отмечает начальник управления андеррайтинга и методологии страхования наземного транспорта компании «Согласие» Сергей Рябцев. Впрочем, доля выплат по жизни и здоровью незначительна, по итогам 2010 года она достигла около 4% в общей сумме выплат.

ЛОВКОСТЬ ЦИФР

По мнению РСА, предложенные Минфином новации приведут к росту тарифов ОСАГО сразу на 58%. Об этом заявил президент союза Павел Бунин. При этом в аналитической записке Минфина указывается, что базовый тариф требует 50-процентного увеличения. По расчету же специалистов РСА, увеличение лимита выплат по «железу» до 400 тыс. руб. обернется ростом тарифа на 27% и еще 25% даст увеличение до 500 тыс. руб. лимита по жизни. Кроме того, Минфин предлагает, чтобы в случае причинения вреда жизни в ДТП в перечне получателей выплат были родственники пострадавшего, а не только иждивенцы. РСА считает правильным поднять лимиты выплат по «железу» до 350 тыс. руб. и до 500 тыс. руб. — по жизни. И это, по словам президента союза Павла Бунина, приведет к росту тарифов лишь на 49%.

Надо сказать, что сейчас страховщики предлагают добровольное расширение по-

крытия полиса ОСАГО при небольшом увеличении цены. Так, в РОСНО клиент может увеличить лимит ответственности по «железу» до 1 млн руб., доплатив 100 руб., а в «РЕСО-Гарантии» есть сразу несколько сублимитов, от 600 тыс. до 3 млн руб., за них придется дополнительно выложить от 1,2 тыс. руб. Отвечая на вопрос, почему расширение по полису обходится в столь незначительные суммы, страховщики говорили о нелинейности убыточности по крупным рискам.

По словам замгендиректора «РЕСО-Гарантии» Игоря Иванова, «необходимо помнить, что предложения по расширению лимитов — исключительно по «железу», убытки по жизни и здоровью в нем просто не заложены». А замглавы компании «КИТ Финанс Страхование» Александр Потитов говорит, что предлагается такой продукт, как правило, тем, у кого ОСАГО стоит больше, чем в среднем по региону, и обычно в убыточных регионах. При этом, добавляет он, миллион страхования бывает разным. Это может быть лимит только по «железу», или же сумма может быть разделена: скажем, 500 тыс. руб. — по «железу» и 500 тыс. — по жизни-здоровью. К тому же миллион может быть насчитан с учетом базового лимита выплат в ОСАГО (120 тыс. и 160 тыс. руб.), то есть прибавка будет всего 840–880 тыс. руб., тогда конструкция «500 тыс. за «железо» плюс 500 тыс. за жизнь» добавляет к выплатам по имуществу только 340–380 тыс. руб., раскрывает Александр Потитов некоторые хитрости страхового маркетинга.

По его словам, подобные продукты в основном появляются как временные, на два-три месяца, как маркетинговый шаг с целью привлечения внимания, или же идут в комплекте с

полисом каско, если премия по каско превышает, например, 50 тыс. руб.

Как отмечает замгендиректора агентства «Эксперт РА» Павел Самиев, «объективно на тариф влияет эффект инфляции, и никто не отменяет необходимости регулярной корректировки тарифа, поскольку он зафиксирован в рублях»: «У нас в любом случае тариф будет расти, поскольку мы не можем его жестко зафиксировать в привязке к конкретной стоимости в рублях». Он также говорит, что в крупных городах размораживается авторынок, плотность автопарка начала расти, а вместе с этим в статистике будущих периодов будет виден и рост аварийности, что повлечет за собой все более крупные выплаты в ОСАГО.

Еще РСА предлагает изменить ряд территориальных коэффициентов в 169 из 299 городов. Как отметил глава РСА Павел Бунин, критичная ситуация с тарифами сложилась в Костромской, Курганской, Новгородской, Ульяновской, Мурманской, Ивановской и Тульской областях, в Башкирии и Карелии, на Камчатке. «Из-за убыточности работы в сегменте ОСАГО в некоторых субъектах часть страховщиков даже его покинули», — говорит он. По мнению вице-президента группы «Ренессанс страхование» Федора Воронина, «вопросом первостепенной важности для страховых компаний становится повышение базовых тарифных ставок»: «Однако должны быть срочно пересмотрены в сторону увеличения и территориальные коэффициенты по многим регионам. Они явно занижены».

Конкретных цифр по территориальным коэффициентам пока нет, зато уже известно, как союз хочет увеличить коэффициенты в ОСАГО, привязанные к стажу и возрасту водителя. Такое предложение связано с высоким уров-





ВАШИ ПЛАНЫ - НАШИ ВОЗМОЖНОСТИ

ЛИЗИНГ АВТОТРАНСПОРТА, СПЕЦТЕХНИКИ, ОБОРУДОВАНИЯ

Волгоград Иркутск Краснодар Красноярск Липецк Москва Набережные Челны
Нижний Новгород Новороссийск Новосибирск Пермь Ростов-на-Дону
Санкт-Петербург Ставрополь Тюмень Чебоксары Череповец Ярославль

ООО "РЕСО-Лизинг" НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

www.resoleasing.com



нем убыточности в соответствующих категориях. Действующий коэффициент должен вырасти на 0,1, до 1,8, для водителей младше 22 лет и со стажем менее трех лет. Сейчас полис для автомобиля мощностью 150 л. с. такому москвичу обойдется в 11,9 тыс. руб., а после введения изменений — уже в 12,6 тыс. руб.

РСА также предлагает изменить коэффициент для машин-«подснежников». Раньше этот показатель рассчитывался по статистике «Зеленой карты», поскольку собственная практика по коротким полисам, сроком на три-пять месяцев, была недостаточной. Сейчас массив накопленных данных позволяет специалистам союза говорить о необходимости повышения коэффициента для полисов на три месяца с 0,4 до 0,5, на четыре месяца — с 0,5 до 0,6 и на пять месяцев — с 0,6 до 0,65. При упомянутых выше условиях (юный неопытный водитель-москвич на 150-сильном автомобиле) рост цены составит 1,5 тыс. руб. для полиса на три месяца и 700 руб. для пятимесячного полиса.

ПОДОРОЖАНИЯ ТРИ ГОДА ЖДУТ

В начале февраля глава Федеральной службы страхового надзора (ФССН) Александр Коваль пообещал, что ФССН убедит Минфин связать вопрос повышения тарифов с созданием, запуском и успешной эксплуатацией автоматизированной информационной системы ОСАГО (АИС ОСАГО).

ПО РАСЧЕТУ СПЕЦИАЛИСТОВ РСА, УВЕЛИЧЕНИЕ ЛИМИТА ВЫПЛАТ ПО «ЖЕЛЕЗУ» ДО 400 ТЫС. РУБ. ОБЕРНЕТСЯ РОСТОМ ТАРИФА НА 27% И ЕЩЕ 25% ДАСТ УВЕЛИЧЕНИЕ ДО 500 ТЫС. РУБ. ЛИМИТА ПО ЖИЗНИ

По словам главы Росстрахнадзора, «правильные тарифы» можно будет «рассчитать только после выгрузки данных из АИС, с учетом результатов работы или неработы системы бонус-малус, а не как сейчас»: «Тогда мы сможем увидеть правильные показатели верной убыточности на данном рынке». Стоит отметить, что ФССН удалось убедить Минфин в необходимости скорейшего запуска АИС ОСАГО. Суть этой системы — в фиксации страховой истории каждого клиента, это позволит эффективно учитывать уровень аварийности, а значит, не только точнее рассчитывать стоимость конкретного полиса, но и отслеживать уровень убыточности в ОСАГО в целом.

За запуск АИС ОСАГО отвечают не только страховщики, но и госведомства. Минтранс, в частности, должен разработать стандарты ремонтных работ и справочник запчастей. По мнению Сергея Рябцева, на запуск системы нужно три года. «История с АИС ОСАГО давняя и сложная. На сегодня ее создание финансируется за счет федерального бюджета. Если же предусмотреть создание этой системы за счет РСА, тогда необходимо будет пересматривать структуру тарифных ставок, учитывая затраты на АИС», — полагает Рябцев. По

мнению Федора Воронина, прогнозировать, когда такая система будет запущена, сегодня мало кто возьмется. Как отмечает руководитель профильного направления в РСА, вице-президент «Росгосстраха» Дмитрий Маркаров, проблемы с АИС связаны с ее увязкой с базами данных таможни, ГИБДД и других ведомств.

Между тем такая система помогла бы бороться еще с одной напастью — мошенничеством, которое сильно вредит имиджу страховщиков и вызывает недоверие к аргументам в пользу существенного роста тарифов ОСАГО. Надо сказать, что 2011 год начался с обнаружения крупной партии поддельных полисов. Их нашли сразу в нескольких регионах и в больших количествах. Фальшивки практически один в один копируют бланки, которые печатают на Гознаке, и почти не уступают им по качеству исполнения. В целом же компании оценивают объем «спорных-мошеннических выплат» в пределах 10% общего объема возмещений по «автогражданке». Павел Самиев склонен оценивать долю мошенничества в выплатах в 5%.

Тем временем автомобилисты по-прежнему говорят о необходимости упразднить систему ОСАГО. Как заявил вице-президент Движения автомобилистов России Леонид Ольшанский, «после принятия закона об ОСАГО лоббисты и тогда депутат Александр Коваль обещали, что будет как на Западе: участники ДТП обмениваются бумагами и разъезжаются; однако этого не произошло, и города встают в пробках, пока попавшие в ДТП ожидают сотрудников ГИБДД». По его мнению, обсуждаемые тарифы не обоснованы, полиса выходного дня по-прежнему нет. «Президент неоднократно выступал на тему социальной напряженности, — говорит Ольшанский. — А ОСАГО напрягает 40 млн автомобилистов». Кроме того, по его словам, рост тарифов ОСАГО даст дополнительный импульс инфляции. ■

> В РОССИЙСКОМ СОЮЗЕ
АВТОСТРАХОВЩИКОВ
НАПОМИНАЮТ, ЧТО ЗА
ВОСЕМЬ ЛЕТ РАБОТЫ ОСАГО
БАЗОВЫЙ ТАРИФ НЕ МЕНЯЛСЯ
И НАКОПЛЕННАЯ ИНФЛЯЦИЯ
СОСТАВИЛА БОЛЕЕ 200%

ФАКТОРЫ ЗАБУКСУЮТ У ПРЕДКРИЗИСНЫХ УРОВНЕЙ

ОБОРОТ РОССИЙСКОГО РЫНКА ФАКТОРИНГА В МИНУВШЕМ ГОДУ ВЫРОС ПОЧТИ В ДВА РАЗА, НО НЕ ВЕРНУЛСЯ НА ДОКРИЗИСНЫЙ УРОВЕНЬ. РОСТ ОБЕСПЕЧИЛ ЦЕНОВОЙ ДЕМПИНГ, ПОДОГРЕВАЕМЫЙ ИЗБЫТКОМ ЛИКВИДНОСТИ. В ЭТОМ ГОДУ ИЗ-ЗА ОЖИДАЕМОГО УЖЕСТОЧЕНИЯ ДЕНЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ И РОСТА БАЗОВОЙ СТАВКИ ТЕМПЫ ПРИРОСТА РЫНКА ЗАМЕДЛЯТСЯ, НО ЭТО НЕ ПОМЕШАЕТ РЫНКУ ЗАВЕРШИТЬ ВОССТАНОВЛЕНИЕ И ПРЕВЫСИТЬ ДОКРИЗИСНЫЕ УРОВНИ. ИВАН СЕРГЕЕВ

Согласно исследованию Ассоциации факторинговых компаний России (АФК), по итогам минувшего года оборот российского рынка факторинга составил 484,1 млрд руб., увеличившись, таким образом, на 53% относительно результатов 2009 года. При этом в четвертом квартале 2010 года его оборот вырос на 104,5% по сравнению с третьим кварталом, что более чем вдвое превышает динамику 2009 года (+45%). «В результате российский факторинг в течение 2010 года прошел стадию посткризисного восстановления и во втором полугодии вошел в фазу активного роста с традиционным пиком в четвертом квартале», — отмечают авторы исследования. Также, по их оценкам, объем выплаченного финансирования в минувшем году вырос на 62% по сравнению с уровнем 2009 года и достиг 370 млрд руб. Отношение объема финансирования к объему уступленных требований при этом не изменилось и составляет 76%.

В число пятерки лидеров рынка по доле в обороте факторинга в 2010 году, по подсчетам АФК, вошли Промсвязьбанк (27%), Альфа-банк

(11%), «ВТБ Факторинг» (9%), НФК (8%) и «Транс-КредитФакторинг» (7%). Региональная структура оборота российского рынка факторинга, как отмечают авторы исследования, не претерпела существенных изменений. На Москву и Санкт-Петербург вместе приходится 76% факторинговых операций страны. Третье место по объему операций занимает Центральный федеральный округ (кроме столицы), доля которого во втором полугодии 2010 года выросла до 7%. За отчетный период Приволжский федеральный округ несколько ослабил свои позиции — его доля снизилась на один процентный пункт до порядка 5%, тогда как примерно на столько же выросла доля Уральского федерального округа. В итоге оба округа в 2010 году сформировали по 5% оборота рынка.

ОБОРОТЫ РАСТУТ — ПРИБЫЛЬ СНИЖАЕТСЯ

Несмотря на снижение общей доли Приволжского округа в региональной структуре оборота российского факторинга, в минувшем году факторы, работающие на территории Ни-

жегородской области, зафиксировали увеличение сумм заключаемых сделок. Как рассказал директор нижегородского представительства Национальной факторинговой компании (НФК) Сергей Уханов, в 2010 году объем дебиторской задолженности, переданной клиентами нижегородскому представительству НФК, составил 345 млн руб., что на 11% выше аналогичного показателя предыдущего года. Кроме объема переданной дебиторки в НФК на четверть до 187 млн руб. вырос показатель выплаченного финансирования. «Высокая ликвидность, позволявшая проводить гибкую ценовую политику, повысила привлекательность факторинга для крупного бизнеса», — отмечает руководитель по развитию факторинга нижегородского филиала Промсвязьбанка Анастасия Кузнецова. В итоге, по ее словам, в 2010 году объем уступленных денежных требований в филиале вырос более чем на 20% по сравнению с 2009 годом. В целом по банку оборот по факторинговым операциям в 2010 году составил 130,5 млрд руб., объем выплаченного финансирования достиг 93,3 млрд руб., что на 11% больше показателя

НАДЕЖНОСТЬ, ОСНОВАННАЯ НА КОНСЕРВАТИЗМЕ

12 апреля банк «Возрождение» отмечает юбилей — 20-летие. За время своего существования банк сумел занять лидирующие позиции в сегменте малого и среднего бизнеса и получить не только российское, но и международное признание. Секретами успешной политики делится управляющий Нижегородским офисом банка «Возрождение» Наталья Морозова.

— Наталья Викторовна, сегодня средний возраст российских банков равен 20 годам. Однако далеко не всем за время своего существования удается достичь таких результатов. Так, по версии авторитетного британского журнала The Banker, в 2010 году банк «Возрождение» стал Банком года в России, а международная независимая консалтинговая компания Brand Finance, специализирующаяся на оценке брендов и управлении нематериальными активами, оценила стоимость бренда вашего банка в 168 миллионов долларов США. Поделитесь секретом успеха, как удается достигать подобных результатов?

— Наш банк всегда придерживался консервативной политики поведения на рынке. Мы практикуем жесткий контроль в управлении рисками и ставим себе реальнее планы развития, что повышает устойчивость и авторитет банка в кругах бизнес-сообщества. При этом мы чутко реагируем на изменения рыночной ситуации и своевременно адаптируем наши продукты. Для нас всегда на первом месте были и остаются наши клиенты. Индивидуальный подход, основанный на желании вникнуть, помочь, позволил сохранить наших клиентов и практически без потерь преодолеть экономические кризисы. Мы считаем, что нужно упорно работать, тщательно взвешивая все решения и шаги.

— На какой сектор вы делаете ставку?

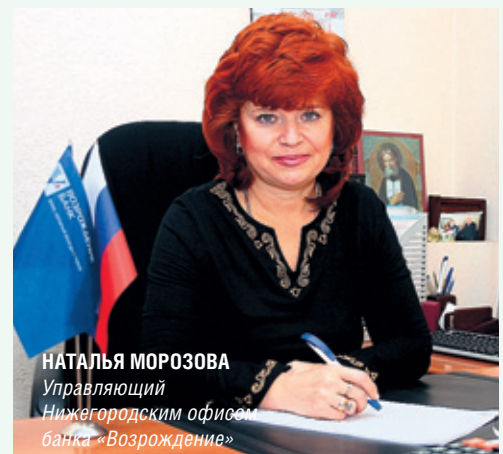
— Банк активно работает в сегменте малого и среднего бизнеса, и расширение клиентской базы является для нас первостепенной задачей. Мы видим, что и предприятия нуждаются в нас, и в кризис

не сворачивали программы кредитования. Сегодня кредитные продукты, предлагаемые банком, востребованы на рынке. Так, на конец марта уже практически выдан объем кредитов, который мы изначально планировали на год. Выбран лимит по совместным программам, осуществляемым банком совместно с РОСБР. В целях реализации государственной Программы финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства представители малого и среднего бизнеса, отвечающие требованиям Российского банка развития, получают на льготных условиях кредитные средства. Данные продукты отличаются низкими процентными ставками и длительными — до пяти лет — сроками кредитования.

— Эксперты констатируют, что сейчас банки активно смягчают условия по своим кредитным продуктам. Идут ли подобные процессы в вашем банке?

— Процесс либерализации должен проходить в разумных границах. Иначе мы вернемся к ситуации 2007–2008 годов, когда из-за неосмотрительной кредитной политики некоторых игроков был надут кредитный «мыльный пузырь» и, лопнув, он оставил на балансах этих банков непрофильные активы в виде нереализованных залогов.

Для себя из кризисной ситуации мы сделали ряд важных выводов и сейчас не торопимся повышать коэффициент залогового имущества и выдавать денежные средства заемщику без процедуры тщательного анализа его бизнеса. Мы кредитруем предприятия всех секторов, но для нас важно, чтобы у предприятия был стаж работы как минимум



НАТАЛЬЯ МОРОЗОВА
Управляющий
Нижегородским офисом
банка «Возрождение»

два года. Для своих постоянных клиентов мы снижаем ставки, удляняем сроки кредитов. Но ровно этим же мы занимались и в кризис, понимая, что без подобных льгот предприятию будет сложно выжить. В кредитную оттепель мы стараемся помочь нашим клиентам попасть в программы государственной поддержки, сейчас с одним застройщиком ведем активные переговоры по программе АИЖК «Стимул» (она предусматривает двухлетнее кредитование на строительство жилых домов с гарантированной системой сбыта). Также надеемся, что в 2011 году мы сможем вернуться к реализации интересных инвестиционных проектов, замороженных в кризис.

> В ЧИСЛО ЛИДЕРОВ РЫНКА ФАКТОРИНГА В 2010 ГОДУ, ПО ПОДСЧЕТАМ АФК, ВОШЛИ ПРОМСВЯЗЬБАНК, АЛЬФА-БАНК, «ВТБ ФАКТОРИНГ», НФК И «ТРАНСКРЕДИТФАКТОРИНГ»

телей 2009 года. Вместе с тем, по словам Сергея Уханова, параллельно с тенденцией снижения ставок комиссии факторов на протяжении 2010 года было характерным уменьшение доходности факторингового бизнеса и дальнейшее вымывание сервисной составляющей, которая делает факторинг все менее отличимым от банковского кредитования. «В условиях наличия большого объема ликвидных средств в 2010 году в Нижегородской области конкуренция усилилась как по традиционным продуктам факторингового финансирования, так и со стороны смежных форм кредитования», — говорит менеджер по развитию бизнеса ООО «ВТБ Факторинг» в Нижнем Новгороде Оксана Максимова. Как рассказал заместитель начальника управления факторинга банка «Юникредит» Геннадий Золкин, в связи с тем, что в Нижегородской области в минувшем году зачастую прямое кредитование оказывалось более востребованным, нежели факторинговые услуги, стратегия банка «Юникредит» в этом сегменте была в большей степени направлена на сохранение уже наработанной клиентской базы, находящейся в основном в ЦФО, нежели расширения региональной экспансии.

РЫНОК ПРОДОЛЖИЛ КОНЦЕНТРАЦИЮ

Отраслевая структура российского факторинга, как отмечают аналитики из АФК, в минувшем году характеризовалась повышением концентрации относительно 2009 года. В частности, по подсчетам АФК, доля оптовой торговли в обороте рынка факторинга за 2010 год выросла на пять процентных пунктов и составила 66%, а доля обрабатывающих производств — на четыре процентных пункта до 31%. При этом в структуре оптовой торговли наиболее «факторабельными» товарными группами в 2010 году стали электроника, бытовая техника и электрооборудование с долей в 42% и продукты питания, на которые пришлось 21%. Непродовольственные товары и алкоголь заняли 8% и 4% соответственно.

При повторении общефедеральных трендов в отраслевой структуре клиентских портфелей факторов, работающих в Нижегородской области, прослеживаются некоторые отличия. «В 2010 году в регионе среди клиентов по-прежнему преобладали компании из отрасли FMCG (Fast Moving Consumer Goods — потребительские товары ежедневного спроса)», — говорит Сергей Уханов. При этом, по его словам, за отчетный период в регионе заметно оживились рынки автозапчастей, строительных и отделочных материалов. «Как и в докризисный период, компании из этих отраслей снова стали активно обращаться к факторингу», — заключил господин Уханов. Анастасия Кузнецова рассказала, что при подавляющей доле оптовой торговли в объеме заключенных сделок на оптовую тор-

говлю компьютерной и бытовой техникой в 2010 году в филиале пришлось лишь 10% оборота. «Существенное сокращение сделок в сегменте компьютерной и бытовой техники объясняется резким падением спроса на них со стороны покупателей», — поясняет госпожа Кузнецова. По ее словам, примерно треть от оборота в сфере оптовой торговли в минувшем году заняли региональные компании, занимающиеся автозапчастями. Около 20% сделок профинансировано в области оптовой торговли продуктами питания.

Согласно исследованию АФК, наиболее популярными факторинговыми услугами в структуре продуктового ряда российских факторов продолжает оставаться факторинг с регрессом. Его доля в обороте рынка по итогам 2010 года составила 75%. Незначительно, на 2,11% до примерно 75 млрд руб., выросла доля внутреннего факторинга без регресса. Основными его поставщиками являются факторинговые компании. «Безрегрессный факторинг в минувшем году пользовался повышенным спросом, в итоге его объемы, по крайней мере у НФК, в 2010 году росли опережающими темпами относительно факторинга с регрессом», — комментирует Сергей Уханов. — Дело в том, что многие компании приходят к осознанию того, что исключение риска неоплаты отгруженного ранее товара за умеренную плату предпочтительнее потерь, которые можно понести в противном случае». При этом, как отмечают в АФК, объем международного факторинга продолжает стагнировать на фоне роста объемов внутреннего факторинга.

РОСТ ЗАМЕДЛИТСЯ

Как напоминают участники рынка, драйверами роста факторинга в 2010 году стали низкие ставки комиссий, однако к началу 2011 года потенциал этого ресурса практически исчерпался. Это дает экспертам основание считать, что в этом году на смену ценовой конкуренции придет конкуренция продуктовая. «Факторы ожидают роста стоимости фондирования — соответственно, и ставок факторинговых комиссий, поэтому ищут

пути удержания клиентов за счет предложения более сложных продуктов и повышения значимости сервисной составляющей факторинга», — отмечают аналитики АФК. «Предоставление отсрочки платежа и ее величина снова становятся одним из конкурентных преимуществ для компаний из различных отраслей, — говорит заместитель директора департамента факторинга ОАО «Банк „Петрокоммерц“» Кирилл Покровский. — Мы ожидаем, что в этом году многие участники рынка модернизируют свою продуктовую линейку с целью максимально полного удовлетворения интересов своих клиентов. У кого это получится лучше, тот и сможет обеспечить серьезный рост своих объемов». Проявлением этой тенденции, считает Анастасия Кузнецова, станет дальнейшее развитие факторинга без регресса. «Пока в России без регресса работают единицы компаний, поэтому его доля в общем портфеле существенно меньше, — продолжает она. — Дело в том, что это более сложный продукт, где четче должны просчитываться все риски. Однако во всех развитых странах мира именно он относится к категории самых популярных факторинговых продуктов».

Как ожидают в АФК, в этом году российскому факторингу предстоит выдержать конкуренцию за финансовые ресурсы и клиентов с традиционным кредитованием, что несколько снизит темпы роста рынка — до 23–35% (или 650–675 млрд руб.) по сравнению с 2010 годом, тем не менее не мешая ему превзойти показатели докризисного 2008 года. По мнению Геннадия Золкина, восстановление на рынке будет сопровождаться высокой конкуренцией за качественных клиентов. «При этом возможно некоторое повышение процентных ставок, которое может последовать за ожидаемым ростом на финансовых рынках», — добавил он. По прогнозам Сергея Уханова, в Нижегородской области также можно ожидать 20–25% роста объемов факторинга по отношению к 2010 году. «Однако надо понимать, что объем российского рынка факторинга все еще относительно невелик и активно наращивавшие портфель в 2010 году крупные банковские игроки легко могут удвоить объемные показатели рынка за счет привлечения крупных и очень крупных клиентов, в том числе госкомпаний», — добавляет господин Уханов. По словам Оксаны Максимовой, при ожидаемом росте в 20–30% объемов факторингового финансирования в области в планах компании — увеличение портфеля ее нижегородского подразделения и доли на региональном рынке как минимум в два раза. Основной рост портфеля «ВТБ Факторинг», по ее словам, будет обеспечен за счет сотрудничества с предприятиями индустриального сектора. ■

• СКОЛЬКО КОМПАНИЙ ПОЛЬЗУЮТСЯ ФАКТОРИНГОМ

В 2010 году факторингом в России воспользовались свыше 3,8 тыс. компаний при расчетах почти с 14 тыс. дебиторами. Российские факторы, принявшие участие в сборе статистики АФК, по итогам прошлого года привлекли на треть больше новых клиентов (свыше 1,6 тыс.), приняли на обслуживание поставки в адрес 3,4 тыс. новых дебиторов. Всего за 2010 год свыше 2,8 млн поставок товаров

и услуг осуществлялись с использованием факторинга. При увеличении числа новых клиентов в 2010 году зафиксировано уменьшение количества дебиторов на 17%. Это, по мнению аналитиков АФК, свидетельствует о том, что факторы продолжили курс на снижение рисков, наращивая операции с существующими клиентами и дебиторами, искусственно сужая при этом круг дебиторов.

БАНКИ

АБСОЛЮТ БАНК	603115, ул. Студеная, 68а, 272-88-77, www.absolutbank.ru
«АГРОИМПУЛЬС»	603000, ул. Б. Покровская, 93б, 296-37-59, www.agroimpuls.ru
«АК БАРС»	603022, ул. Белинского, 9/1, 421-60-00, www.akbars.ru
АЛЬФА-БАНК	603005, ул. Пискунова, 45, 430-09-57, www.alfabank.ru
«АССОЦИАЦИЯ»	603000, ул. М. Горького, 61, 433-30-55, 434-18-40, www.assobank.ru
БАЛТИЙСКИЙ БАНК	603000, ул. М. Горького, 50, 439-91-05, 439-92-08, www.baltbank.ru
БАНК ИНТЕЗА	603155, ул. Ульянова, 46, 296-94-24, www.bancaintesa.ru
БАНК МОСКВЫ	603006, ул. Ковалихинская, 14/43, 419-85-68, www.bm.ru
БАНК «СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ ВОСТОК»	603000, ул. М. Горького, 117, 220-18-30, www.bsgv.ru
БИНБАНК	603000, ул. Звездинка, 18, 430 37 00, www.binbank.ru
ВЕРХНЕВОЛЖСКИЙ НЕФТЕБАНК	603006, ул. Решетниковская, 4, 430-40-40, www.vvnb.ru
ВЕФК-БАНК	603000, ул. Ульянова, 26/11, 411-90-85, 411-91-15, www.velfk.ru
«ВОЗРОЖДЕНИЕ»	603006, ул. Белинского, 106а, 8-800-200-9-888, www.vbank.ru
ВОКБАНК	603950, ул. Полтавская, 14, 421-57-27, 421-46-53, www.vocbank.ru
ВТБ	603000, ул. Решетниковская, 4, 428-18-01, 428-04-34, www.vtb.ru
ВТБ 24	603005, ул. Минина, 8а, 419-81-22, 419-90-76, www.vtb24.ru
ГАЗПРОМБАНК	603000, ул. Пискунова, 3, корп. 5, 433-36-37, 433-39-23, www.gazprombank.ru
«ГЛОБЭКС»	603005, наб. Верхневолжская, 26, 439-00-74, 439-01-74, www.globexbank.ru
ДЖИ И МАНИ БАНК	603001, ул. Рождественская, 13, 416-24-33, www.gemoney.ru
«ДЕЛЬТАКРЕДИТ»	603006, ул. Варварская, 7, 8 (800) 200-07-07, www.deltacredit.ru
ЕВРОФИНАНС МОСНАРБАНК	603005, ул. Варварская, 7, оф. 5, 411-81-50, 275-81-70, www.eurofinance.ru
«ЖИЛФИНАНС»	603006, ул. Ошарская, 14, 419-83-30, 419-60-61, www.ipoteka-tut.ru
«ЗЕНИТ»	603000, ул. М. Горького, 148, 278-97-77, 434-30-59, www.zenit.ru
«КИТ ФИНАНС»	603005, ул. Варварская, 10/25, 419-41-45, 419-88-88, www.kf.ru
МАСТЕР-БАНК	603000, ул. Студеная, 63/1, 434-45-84, www.masterbank.ru
МДМ-БАНК	603005, ул. Б. Печерская, 5/9, 419-96-00, 419-96-01, www.mdmbank.ru
МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГА	603000, ул. Звездинка, 106, 278-00-94, www.ibsp.ru
МОСКОВСКИЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ	603000, ул. М. Горького, 117, 299-96-96, www.mbrd.ru
МОСКОМПРИВАТБАНК	603000, ул. М. Покровская, 6, корп. 2, 433-66-44, 437-36-05, www.privatbank.ru
НБД-БАНК	603000, пл. Горького, 6, 220-00-22, www.nbdbank.ru
НЕЗАВИСИМЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ БАНК	603000, ул. М. Горького, 52, 430-77-49, www.nsbank.ru
НИЖЕГОРОДПРОМСТРОЙБАНК	603950, ул. Грузинская, 21, 433-95-44, www.npsb.ru
«НИЖНИЙ НОВГОРОД»	603000, ул. Нестерова, 31, 461-92-01, 419-79-72, www.bnn.ru
НОМОС-БАНК	603000, ул. Студеная, 32, 439-73-73, 211-27-97, 439-78-41, www.nomos.ru
ОТП-БАНК	603000, ул. М. Покровская, 6, корп. 2, 430-22-99, www.otpbank.ru
ПЕРВЫЙ РЕСПУБЛИКАНСКИЙ БАНК	603024, ул. Белинского, 61, 220-79-29, www.pr-bank.ru
«ПЕТРОКОММЕРЦ»	603109, ул. Сергиевская, 9, 421-48-53, www.pkb.ru
ПРОБИЗНЕСБАНК	603005, ул. Варварская, 40, 275-88-75, www.prbb.ru
ПРОМСВЯЗЬБАНК	606300, ул. Нестерова, 8, 275-88-10, www.psbank.ru
РАДИОТЕХБАНК	603009, ул. Батумская, 21а, 464-06-91, 464-06-78, www.rtbank.ru
РАЙФФАЙЗЕНБАНК	603006, ул. М. Горького, 117, 296-95-00, 296-95-07, 8 800 700-9-100, www.raiffeisen.ru
РЕГИОНИНВЕСТБАНК	603109, наб. Федоровского, 8, 278-68-58, www.regionbank.ru
«РЕНЕССАНС КАПИТАЛ»	603155, ул. Алексеевская, 29/25, 428-25-04, 428-25-23, www.rcdf.ru
РОСБАНК	603000, ул. Новая, 176, 430-28-50, 430-39-40, www.rosbank-volga.ru
«РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛ»	603006, ул. Ошарская, 52, 433-22-75, www.roscap.ru
РОССЕЛЬХОЗБАНК	603022, ул. Кулибина, 3, 421-62-70, www.rshb.ru
РОСПРОМБАНК	603086, ул. Совнаркомовская, 1, 246-43-69, www.rpb.ru
«РУССКИЙ СТАНДАРТ»	603006, ул. Белинского, 100, 218-00-55, 419-97-50, 8 800 200-6 200, www.rs.ru
РУСФИНАНС БАНК	603005, ул. Ульянова, 26/11, 275-87-44, 475-87-45, www.rusfinancebank.ru
РУСЬ-БАНК	603000, ул. Б.Печерская,39, 411-88-00, 8-800-200-80-60, www.russbank.ru
САРОВБИЗНЕСБАНК, НИЖЕГОРОДСКИЙ ФИЛИАЛ «ГАРАНТИЯ»	603000, ул. М. Покровская, 7, 430-38-28, www.sbbank.ru
СБЕРБАНК РОССИИ	603005, ул. Октябрьская, 35, 417-98-06, 417-17-17 www.vvb.sbrf.ru
СВЯЗЬ-БАНК	603005, ул. Пожарского, 20, 430-62-68, www.sviaz-bank.ru
СИТИБАНК	603005, ул. Б. Покровская, 16, 278-06-28, 220-18-11, 220-18-10, www.citibank.ru
СМП БАНК	603005, ул. Б. Покровская, 20, 433-78-65, 433-78-75, www.smpbank.ru
СОБИНБАНК, ГРУППА ГАЗПРОМ	603005, ул. Ульянова, 26/11, 419-76-60, www.sobinbank.ru
СУДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ БАНК	603000, ул. Новая, 3, 278-05-18, 278-05-19, www.sbank.ru
«СОЛИДАРНОСТЬ»	603155, ул. Фрунзе, 21, 439-00-63, 439-05-94, www.solidar.ru
«СОЮЗ»	603004, пр. Ленина, 100/1, 277-88-00, 295-62-74, www.banksoyuz.ru
«ТРАСТ»	603109, ул. Нижегородская, 10, 434-15-25, 434-20-10, www.trust.ru
ТРАНСКРЕДИТБАНК	603155, ул. Минина, 19/6, 437-15-15, www.tcb.ru
«УРАЛСИБ»	603006, ул. Варварская, 13, 278-78-78, 8 (800) 200-55-20 www.uralsibbank.ru
ФОРУС БАНК	603000, ул. М. Горького, 117, 8-800-200-7890, www.forusbank.ru
ЭЛЛИПС-БАНК	603000, пл. Горького, 4/2, 434-20-28, 8-800-707-0-707, www.ellipsbank.ru
ЮНИАСТРУМБАНК	603006, ул. Ошарская, 16, 419-96-31, 419-96-28, www.uniastrum.ru
ЮНИКРЕДИТ БАНК	603134, ул. Костина, 20, 275-80-80, 219-89-89, www.unicreditbank.ru
ХОУМ КРЕДИТ ЭНД ФИНАНС БАНК	603155, ул. Б. Печерская, 37, 432-65-10, 432-65-11, www.homecredit.ru

СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ

«АИГ ЛАЙФ»	603000, ул. М. Покровская, д.6/2, 430-76-88, www.aiglife.ru
«АК БАРС СТРАХОВАНИЕ»	603115, ул. Ошарская, 76, 278-45-15, www.abstr.ru
«АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ»	603005, ул. Пискунова, 21/2, 419-67-77, www.alfastrah.ru
«АЛЬЯНС РОСНО ЖИЗНЬ»	603000, ул. М. Горького, 117, оф. 701, 278-57-24, www.allianzrosnolife.ru
«АРБАТ»	603000, ул. Звездинка, 26, 430-75-81, www.arbat-ins.ru
«АСКО»	603000, ул. Белинского, 9/1, 3 этаж, 296-06-51, www.sgasko.ru
«АСОЛЬ»	603157, ул. Коминтерна, 43, 224-04-81, www.asolspb.ru
ВСК	603000, ул. Варварская, 40, 411-83-85, www.vsk.ru
«ГУТА-СТРАХОВАНИЕ»	603001, наб. Нижневолжская, 16ж, 461-80-02, www.gutains.ru
«ЖАСО»	603011, б-р Мира, 3, 277-64-12, www.zhaso.ru
«ЖИВА»	603089, ул. Полтавская, 63, 416-71-00, www.giva.ru/
«ИНВЕСТСТРАХ»	603107, ул. Голованова, 25, оф. 404, 463-34-49, www.investstrakh.ru
«ИНГОССТРАХ»	603000, ул. М. Горького, 218/22, 439-14-68, www.ingos.ru
«ИНКАССТРАХ»	603024, ул. Дунаева, 12, оф. 1, 278-56-82, www.inkasstrakh.ru
«ИНФОРМСТРАХ»	603086, ул. Стрелка, 4а, 277-63-88, www.informst.ru
«КАПИТАЛЬ СТРАХОВАНИЕ»	603000, ул. Белинского, 32, ком. 301, 439-47-71, insurance.ifdk.com
«КОМПАНИОН»	603086, ул. Стрелка, 4а, 249-40-83, www.companion-group.ru
«МАКС»	603006, ул. Ошарская, 14в, 419-29-20, www.makc.ru
«МАКС-М»	603000, ул. Ильинская, 13/2, 278-07-80, makc-m.nnov.ru
«МЕЖОТРАСЛЕВОЙ СТРАХОВОЙ ЦЕНТР»	603005, ул. Б. Покровская, 20 Б, оф. 4, 278-02-71, www.mscons.ru
«МЕГАПОЛИС»	603000, ул. Короленко, 29, 220-55-08, www.sk-mega.ru
«МОСКОВСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ»	603005, ул. Пискунова, 27, 419-66-06, www.mosinsur.ru
НАСКО	603022, ул. Белинского, д.9/1, оф. 17, 296-06-17, www.nasko.ru
«НАЦИОНАЛЬНОЕ КАЧЕСТВО»	603093, ул. Родионова, 23а, 434-97-13, www.inq.ru
«НАЦИОНАЛЬНАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА»	603950, ул. М. Горького, 150, оф. 1210, 218-53-25, www.nig.ru
«ОРАНТА»	603000, ул. Костина, 3, оф. 405, 278-02-83, www.oranta-sk.ru
«ОСНОВА»	603006, ул. Грузинская, 37а, 419-65-16, www.osnova.org
«ПАРИ»	603000, ул. Воровского, 3, 431-73-79, www.skpari.ru
«ПЕРВАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ»	603006, ул. Ижорская, 4, 2 этаж, 419-71-14, www.1sk.ru
«ПОДДЕРЖКА-ГАРАНТ»	603086, ул. Керченская, 28, оф. 36, 277-69-96, www.podderzhka.ru
«ПРОГРЕСС-ГАРАНТ»	603006, ул. Решетниковская, 4, 416-02-49, www.progress.ru
«ПРОМЫШЛЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ»	603005, ул. Ульянова, 26/11, оф. 301, 275-82-16, www.psk-kazan.ru
«РЕГИОН»	603005, ул. Алексеевская, 24/27, 433-80-50, www.regionspb.ru
«РЕГИОНГАРАНТ»	603000, ул. Воровского, 24, 296-37-46, www.regiongarant.ru
«РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ»	603006, ул. Провиантская, 47, 431-70-45, www.renlife.ru
«РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ»	603006, ул. М. Горького, 226б, 296-01-59, www.renins.com
«РЕСО-ГАРАНТИЯ»	603006, ул. Ошарская, 18/1, 461-94-10, www.reso.ru
«РОСГОССТРАХ-ПОВОЛЖЬЕ»	603000, ул. Звездинка, 28/13, 430-15-10, www.rgs.ru
«РОСНО»	603006, ул. Ошарская, 14, 411-91-11, www.rosno.ru
«РОССИЯ»	603000, ул. М. Покровская, 1, оф. 101Б, 439-55-07, www.ros.ru
«РОССТРАХ»	603024, ул. Белинского, 71/1, 9 этаж, 278-53-63, www.rosstrakh.ru
«РОСТРА»	603022, ул. Ветеринарная, 2, 439-59-31, www.sk-rostra.ru
«РУССКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ»	603003, ул. Провиантская, 47, 428-33-31, www.rsk.ru
«РУССКИЙ МИР»	603073, ул. Дьяконова, 34, 253-57-78, www.rusworld.ru
«РУССКИЙ СТРАХОВОЙ ЦЕНТР»	603034, ш. Комсомольское, 2а, 257-82-41, www.rusins.ru
«СОГАЗ»	603005, ул. Пискунова 59, 411-80-80, www.sogaz.ru
«СОГЛАСИЕ»	603000, ул. Славянская, 1а, оф. 2, 278-54-37, www.soglasie.ru
«СПАСКИЕ ВОРОТА»	603004, ул. Октябрьской Революции, 45, 245-70-00, www.svi.ru
«СТАНДАРТ-РЕЗЕРВ»	603005, ул. Октябрьская, 33, оф. 1, 419-81-06, www.st-rez.ru
«УРАЛСИБ»	603001, ул. Торговая, 18/4, 416-96-10, www.uralsibins.ru
«ЦЮРИХ. РОЗНИЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ»	603005, ул. Минина, 9/4, 421-37-77, www.zurich.ru
«ЧЕШСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ»	603000, ул. Белинского, 32, оф. 603, 257-76-75, www.czins.ru
«ШЕКСНА»	603140, пр-т Ленина, 19, 240-54-79, www.sk-sheksna.ru
«ЭНЕРГОГАРАНТ»	603006, ул. Семашко, 33/58, 419-96-98, www.energogarant.ru
«ЭРГО РУСЬ»	603000, ул. Генкиной, 42/15, 438 68 10, www.ergo-russ.com
«ЮГОРИЯ»	603000, ул. Воровского, 3, оф. 307-308, 220-93-15, www.ugsk.ru

