

лее четко оценивать размеры обязательств, принимаемых ими на ближайшие годы.

Банкиры также соглашаются с тем, что госпрограммы сыграли положительную роль в оживлении рынка кредитования, однако тут же отмечают, что дело не только в этом.

«На мой взгляд, подобные инициативы правительства являются локомотивом роста рынка автокредитования, — говорит Андрей Малышев. — В то же время рост кредитных продаж обусловлен, помимо программ государственной поддержки, и специальными программами в автосалонах, и общим снижением ставок по кредитам в банках, и повышением уровня оптимистических ожиданий потребителей. В случае изменения одного из компонентов такого комплекса условий ситуация на рынке автокредитования может стать иной».

«Необходимо отметить, что стимулирование все-таки касалось узкого сегмента — отечественного автопрома, поэтому, что касается продукции АвтоВАЗа, здесь эти меры стали огромной поддержкой. Даже больше — они помогли в целом самарскому региону, оживив корпоративный сегмент, — говорит Артем Маслов. — Однако в сегменте автокредитования достаточно равномерно и с одинаковой степенью активности рос спрос и на программы, которые пользовались господдержкой, и на программы кредитования покупки иномарок среднего и высокого ценового сегмента». По мнению банкира, нельзя сбрасывать со счетов тот факт, что банковское сообщество оказалось готово к росту спроса. «Даже те игроки, которые приостанавливали свои программы или были вынуждены уйти с рынка, в настоящий момент ведут активную политику, адаптируя свои программы к новым условиям», — подчеркивает он.

И действительно, конкуренция кредитных учреждений на рынке автокредитования все более очевидна. Вновь наблюдается снижение процентных ставок, они постепенно приближаются к докризисному уровню, смягчаются требования к потенциальным заемщикам. Так, за 7 месяцев 2010 года в среднем по рынку ставки по автокредитам снизились с 23% до 16–17% годовых. По мнению Василия Гринева, к концу года возможно снижение ставок

еще на 1,5–2%. «В прочих условиях программ кредитования, на мой взгляд, отчасти наблюдается даже большее послабление со стороны банков, чем в докризисное время», — считает Артем Маслов. Среди новинок участники рынка называют возобновление программ без подтверждения дохода и занятости, существенное снижение первоначального взноса, активное развитие продуктовых линеек в части собственных программ.

«К примеру, сегодня в Балтинвестбанке спектр программ даже шире, чем был до кризиса, — подчеркивает Артем Маслов. — Очень востребовано предложение по кредитованию на покупку подержанных автомобилей. В рамках нее есть возможность приобретения авто как в салоне, так и непосредственно у физического лица; кредит можно получить как с полным пакетом документов, так и по двум документам. Новая возможность — оформлять кредит на одного из супругов, то есть нет необходимости им обоим становиться созаемщиками, а ведь даже до кризиса банки очень осторожно подходили к этому моменту. Также сегодня предоставляются более широкие возможности по подтверждению-неподтверждению дохода, чего не было в кризис».

По мнению Андрея Малышева, весьма перспективно сотрудничество банка с производителями и дилерами. «Автобанки и банки-участники программ с производителями являются практически абсолютными лидерами на рынке, — говорит господин Малышев. — У большинства дилеров есть подобные проекты». Линейка программ автокредитования банка Сосьете Женераль Восток включает сегодня кредит на приобретение нового автомобиля или автомобиля с пробегом у официального автодилера, получение денежных средств для покупки подержанного транспортного средства у неофициального автодилера, а также физического лица. Клиенты BSGV также могут воспользоваться кредитом с обратным выкупом, который предназначен для приобретения автомобилей Audi, Skoda или Volkswagen. Данная программа дает возможность заемщику определить сумму основного долга, которая будет выплачена единым платежом в конце срока кредита. При продаже автомобиля с ис-

пользованием такого кредита дилер гарантирует покупателю обратный выкуп автомобиля по цене не меньше суммы последнего платежа. Таким образом, клиенту предлагается или выплатить оставшуюся часть кредита и оставить автомобиль у себя, или продать автомобиль по системе Trade-in и приобрести новую модель. «Считаю, что наибольший интерес представляют программы, которые стимулируют повторное обращение покупателя/заемщика. Такие, как программа обратного выкупа. Пока она недостаточно оценена клиентами, но за ней будущее. Программы государственной поддержки будут не всегда, а программа с производителем останется такой же актуальной», — подчеркивает Андрей Малышев.

По словам Романа Азнабаева, с осени 2009 года Первобанк регулярно расширяет спектр кредитных предложений. Сегодня здесь можно получить кредит без первоначального взноса, без оформления страховки. В конце августа банк запустил обновленные автокредиты с максимальным сроком кредитования до 7 лет, а для автомобилей стоимостью более 1 000 000 рублей — до 10 лет.

В целом же, по словам Василия Гринева, пока что, начиная с докризисного периода и до текущего момента, расклад сил на рынке изменился незначительно: крупнейшими игроками остаются госбанки (Сбербанк, ВТБ24), банки группы Сосьете Женераль (Русфинанс, Росбанк). В 20-ке крупнейших банков, занимающихся автокредитованием, — 11 с иностранным капиталом (в том числе Нордеа Банк), в 20-ку вошли два специализированных банка автопроизводителей (Тойота Банк и БМВ Банк).

По мнению Дмитрия Баранова, дальнейший рост объемов автокредитования возможен за счет улучшения ситуации в экономике, роста доходов населения, разнообразия кредитных программ. «В настоящее время все эти факторы действуют и способствуют увеличению продаж автомобилей, причем как по льготному, так и по обычному кредитованию. Поэтому перспективы сегмента на конец 2010 года представляются вполне радужными и можно говорить о том, что показатели 2009 года будут превышены», — подчеркивает эксперт. ■

ТАБЛИЦА КРЕДИТЫ НА ПОКУПКУ ПОДЕРЖАННОГО АВТОМОБИЛЯ В БАНКАХ САМАРЫ, в рублях

БАНК	СУММА КРЕДИТА	СРОК КРЕДИТОВАНИЯ	ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС	СТАВКА	ДОП. КОМИССИИ
БАЛТИНВЕСТБАНК	100 000–3 000 000	До 3 лет До 5 лет	От 10%	До 3 лет – 16% До 5 лет – 17%	Комиссия за выдачу кредита 6 000 руб.
			От 30%	До 3 лет – 15,5% До 5 лет – 16,5%	
			От 50%	До 3 лет – 14,5% До 5 лет – 15,5%	
BSGV	от 150 000	6–12 мес.	От 20%	Приобретение у официального дилера – 14% У неофици. дилера или физлица – 16%	Комиссия за выдачу кредита 7000 руб.; ежегодная комиссия за обслуживание счета
		13–36 мес.		Приобретение у официального дилера – 15% У неофици. дилера или физлица – 17%	
		37–60 мес.		Приобретение у официального дилера – 16% У неофици. дилера или физлица – 18%	
НОРДЕАБАНК		1 год	От 30%	14%	Комиссия за выдачу кредита 6 000 руб.
		2 года		14%	
		3 года		14,5%	
		4 года		15%	
		5 лет		15,5%	
ПЕРВОБАНК		12–60 мес.	До 15%	18,9%	Стандартная единовременная комиссия 2% от суммы кредита (не менее 6 500 руб.)
			15–50%	15,9%	
			более 50%	14,9%	
		60–84 мес.	15–50%	17,9%	
			более 50%	16,9%	
		120 мес.	25–50%	16,9%	
	более 50%	15,9%			