



**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 начнется 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 «СОСЬЕТЕ 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»