

## ***Рынок экспресс-кредитования розничных продаж сотовых телефонов за 9 месяцев 2009 года***

Такая услуга как экспресс-кредитование в немалой степени способствовала демпфированию падения рынка розничных продаж сотовых телефонов, как в количественном отношении, так и в средней стоимости продаваемого сотового телефона. И несмотря на это, падение средней стоимости телефона и объема рынка в 2009 году было значительным.

На диаграмме 1 приведена динамика изменения структуры (по количеству продаж) розничного рынка сотовых телефонов в России в 2004 -2009 годах (2009 год – структура за 9 месяцев). Из этой диаграммы видно, что при кризисе доля дешевых телефонов (до \$100) заметно выросла, причем это рост начал наблюдаться уже 4Q08, что существенно повлияло на структуру 2008 года. А доля телефонов в диапазоне \$200 и выше упала незначительно и практически стала равной этой доли на рынке 2006 года (см. диаграмму 2).

Диаграмма 1

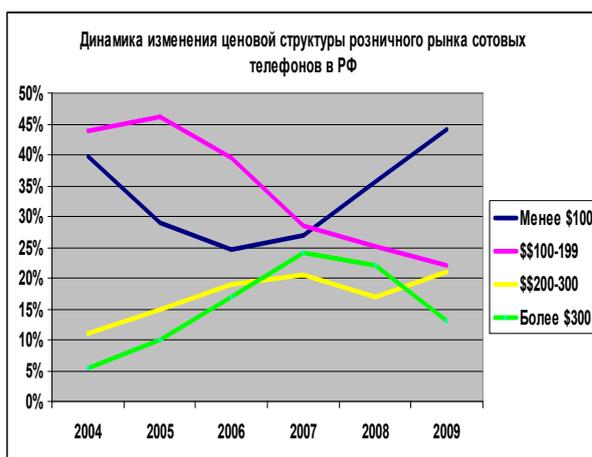
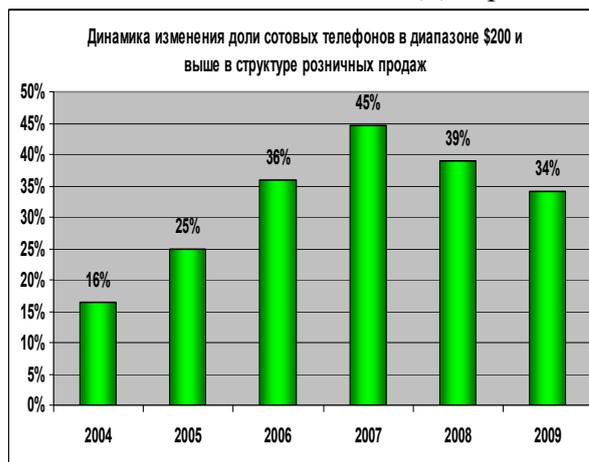


Диаграмма 2



Большой доли телефонов в диапазоне цен \$200 и выше способствовала услуга экспресс-кредитование в салонах и офисах связи.

### ***1. Ситуация по предоставлению услуги экспресс-кредитования покупок сотовых телефонов в салонах в 2009 году***

Начиная с 2004 года услуга экспресс-кредитование активно продвигалась на розничном рынке продаж сотовых телефонов. Первоначально эта услуга предоставлялась только банковскими сотрудниками, которые располагались в салонах. Затем эта услуга стала осуществляться и продавцами салонов, т.к. в некоторых салонах спрос на такую услугу был невысок, что делало экономически невыгодным ее предоставление через сотрудника банка. Однако, для продавца это несло не только дополнительный заработок, но и определенный риск, т.к. в случае ошибки в оформлении документов кредитующего покупателя продавец должен был самостоятельно находить пути исправления. И в том

случае, когда ошибку устранить не удалось, банк не оплачивал компании выданный покупателю кредит. И компании компенсировала потери за счет продавца, допустившего ошибку. Поэтому продавцы неохотно продвигали эту услугу в отсутствие в салоне банковского специалиста. А план по продажам они выполняли за счет продаж за наличные. И это было в условиях растущего рынка.

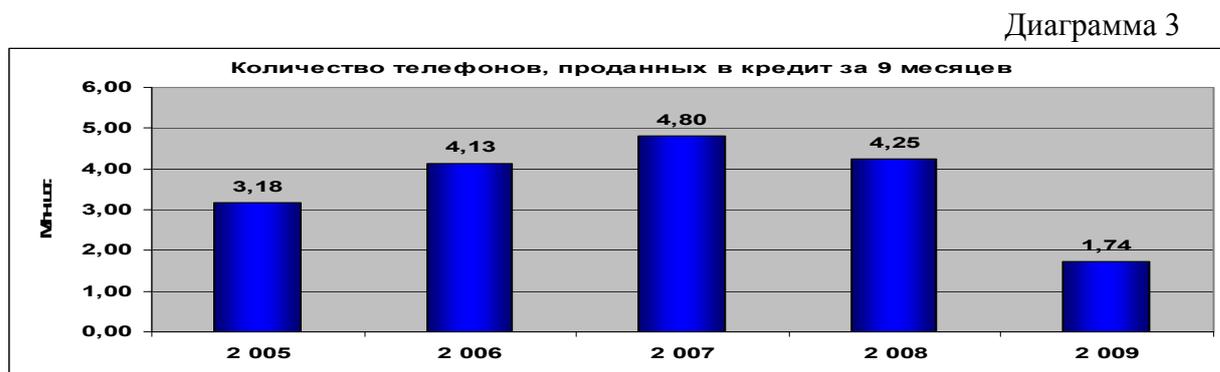
Ситуация резко изменилась во время кризиса. Рынок продаж значительно просел и пренебрегать продажами в кредит стало невозможным. Одновременно с этим, были внедрены новые технологии продаж, позволяющие серьезно уменьшить временные затраты продавца на оформление кредита и снять с него часть рисков. **Это так называемые телефонные технологии, внедренные сегодня в ряде банков и брокеров.** По этой технологии кредитуемый покупатель 90% времени общается по телефону с сотрудником банка или брокера, выбирая услугу. Эта технология позволяет также оптимизировать число и квалификацию продавцов.

В 2009 году сменился банк - лидер на рынке экспресс-кредитования сотовых телефонов. Если в 2008 году им был банк «Русский стандарт», то в 2009 году им стал «Хоум Кредит энд Финанс Банк». При этом в начале года доля его на рынке экспресс-кредитования розничных продаж сотовых телефонов была, по моим оценкам, в районе 80%. Однако затем, когда и другие банки начали проявлять меньшую осторожность и стали более активно продвигать кредитные продукты на этом рынке, она начала падать и на конец 3Q09 составляет, по моей оценке, около 60%.

## **2. Количество розничных продаж сотовых телефонов на рынке экспресс-кредитования за 9 месяцев 2009 года**

За 9 месяцев 2009 года было продано в кредит **1 744** тыс. сотовых телефонов, что на **59%** меньше количества продаж в кредит сотовых телефонов за 9 месяцев 2008 года. При этом количество розничных продаж на суммарном первичном рынке упало только на **28%**.

На диаграмме 3 приведена динамика изменения количества продаж сотовых телефонов в кредит за 9 месяцев 2005 – 2009 годов.



В 1Q09 было продано в кредит **534** тыс. сотовых телефонов. Падение относительно количества продаж 1Q08 – **63%**, при падении количества суммарных розничных продаж на **27%**.

Во 2Q09 было продано в кредит **507** тыс. сотовых телефонов. Падение относительно количества продаж 2Q08 - **58%**, при падении количества суммарных розничных продаж на **36%**.

В 3Q09 было продано в кредит **702** тыс. сотовых телефонов. Падение относительно количества продаж 3Q08 - **55%**, при падении количества суммарных розничных продаж на **23%**. Однако по сравнению с количеством продаж сотовых телефонов в кредит во 2Q09 количество продаж в кредит в 3Q09 увеличилось на **38%**!

### **3. Объем рынка экспресс-кредитования розничных продаж сотовых телефонов за 9 месяцев 2009 года**

Объем рынка розничных продаж сотовых телефонов в кредит составил за 9 месяцев 2009 года **536** млн. долларов, что на **60%** меньше продаж в кредит в долларовом исчислении за 9 месяцев 2008 года.

Т.е. если суммарный объем рынка розничных продаж за 9 месяцев 2009 года в долларовом исчислении упал по сравнению с суммарным объемом рынка за 9 месяцев 2008 года в **1,93** раза, то кредитный рынок упал в **2,48** раза!

В рублевом же исчислении объем рынка розничных продаж сотовых телефонов в кредит составил за 9 месяцев 2009 года **17,35** млрд. руб., что на **46%** меньше продаж в кредит в рублевом исчислении за 9 месяцев 2008 года.

Т.е. если объем рынка розничных продаж за 9 месяцев 2009 года в рублевом исчислении упал по сравнению с объемом рынка за 9 месяцев 2008 года в **1,43** раза, то кредитный рынок – в **1,84** раза!

На диаграммах 4 и 5 – динамика изменения выручки от продаж в кредит сотовых телефонов в первой половине 2005 – 2009 годов.

Диаграмма 4

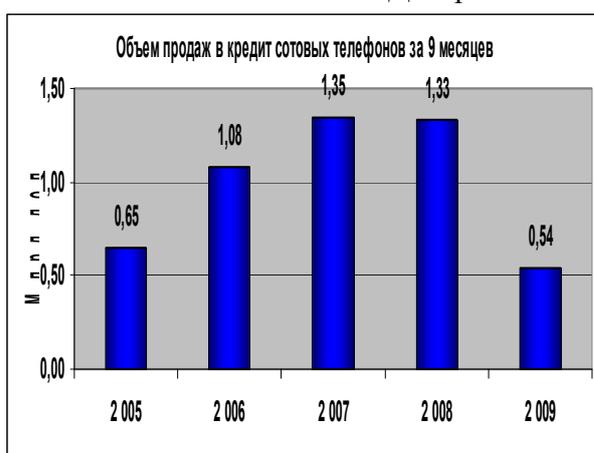
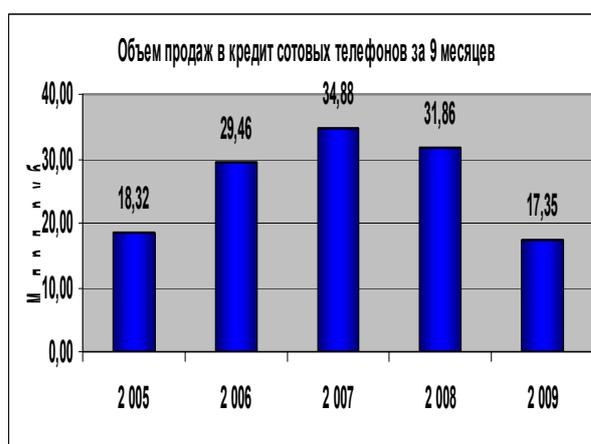


Диаграмма 5



Т.е. объем рынка экспресс-кредитования сотовых телефонов в 2009 году отброшен на уровень ниже уровня 2005 года!

В 1Q09 объем розничных продаж в кредит составил:

- В долларовом исчислении – **157 млн. долларов**. Падение относительно объема продаж 1Q08 – **66%**, при падении объема суммарных розничных продаж на **52%**.
- В рублевом исчислении – **5,3 млрд. руб.** Падение относительно объема продаж 1Q08 – **53%**, при падении объема суммарных розничных продаж на **33%**.

Во 2Q09 объем розничных продаж в кредит составил:

- В долларовом исчислении – **157 млн. долларов**. Падение относительно объема продаж 2Q08 – **57%**, при падении объема суммарных розничных продаж на **50%**.
- В рублевом исчислении – **5,1 млрд. руб.** Падение относительно объема продаж 2Q08 – **41%**, при падении объема суммарных розничных продаж на **30%**.

В 3Q09 объем розничных продаж в кредит составил:

- В долларовом исчислении – **221 млн. долларов**. Падение относительно объема продаж 3Q08 – **55%**, при падении объема суммарных розничных продаж на **44%**.
- В рублевом исчислении – **6,9 млрд. руб.** Падение относительно объема продаж 3Q08 – **42%**, при падении объема суммарных розничных продаж на **27%**.

#### **4. Средняя цена проданного в кредит сотового телефона за 9 месяцев 2009 года**

**Средняя цена проданного в кредит сотового телефона составила за 9 месяцев 2009 года 307 доллара, что ниже на 1,4% средней стоимости телефона, проданного в кредит за 9 месяцев 2008 года.**

**В рублевом же исчислении средняя стоимость сотового телефона, проданного в кредит в первой половине 2009 года, составила 9 990 руб., что больше стоимости сотового телефона, проданного в кредит в первой половине 2008 года, на 34%!!!**

На диаграммах 6 и 7 приведена динамика изменения средней стоимости сотового телефона, проданного в кредит в первой половине года.

Диаграмма 6

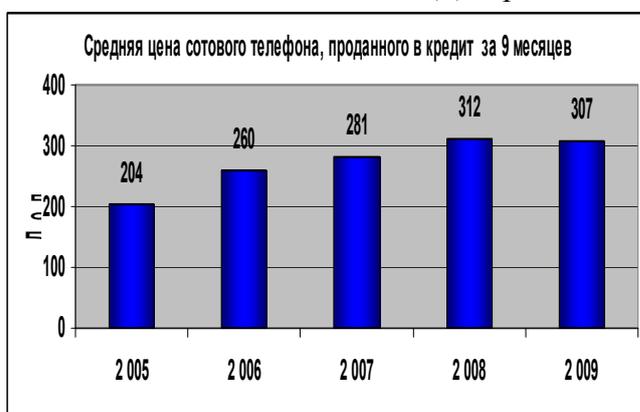


Диаграмма 7



**Средняя стоимость телефона, проданного за наличные, за 9 месяцев 2009 года составила 138 долларов, а разность в стоимости телефона, проданного в кредит и за наличные, составила 169 долларов!**

**Это значит, что продажа одного сотового телефона в кредит дает такую же выручку (а значит и маржу) как продажа более двух сотовых телефонов за наличные!!!**

На диаграммах 8-11 приведена динамика изменения средней стоимости телефона, проданного за наличные за 9 месяцев и динамика изменения разницы между средней стоимостью телефона, проданного в кредит и за наличные за 9 месяцев.

Диаграмма 8



Диаграмма 9



Диаграмма 10



Диаграмма 11



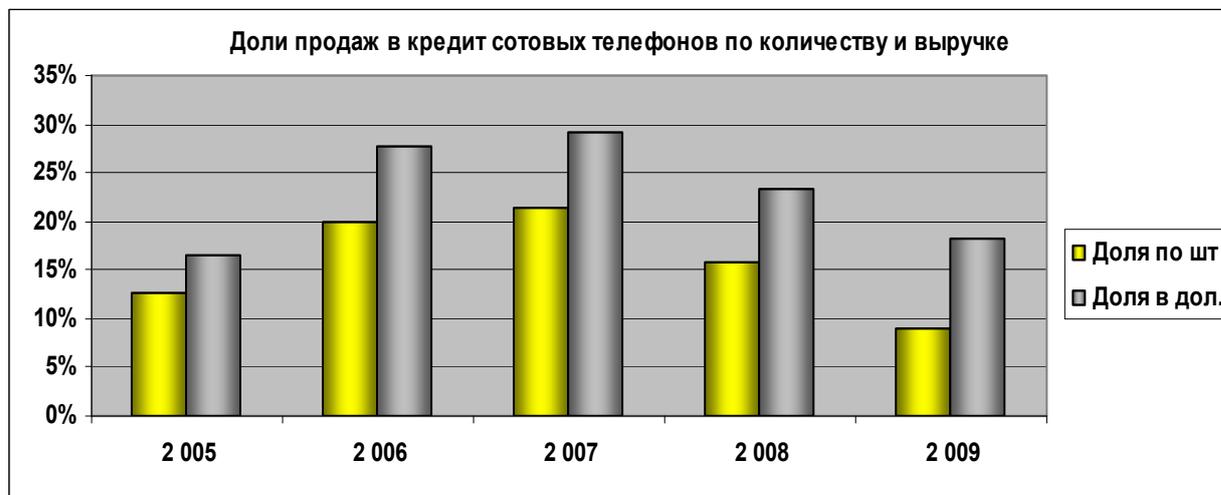
### **5. Доля продаж в кредит от общих продаж сотовых телефонов в России за 9 месяцев 2009 года**

Доля продаж в кредит от общих продаж сотовых телефонов составила в России за 9 месяцев 2009 года:

- По количеству розничных продаж – 9%,
- По выручке от продаж – 18%.

На диаграмме 12 - доли кредитных продаж от суммарных по количеству и выручке в первой половине 2005-2009 годов.

Диаграмма 12



## 5. Прогноз

В 4Q09 в России будет продано в кредит, по моей оценке, около **800 тыс.** сотовых телефонов на сумму около **8 млрд. руб.** Таким образом, в 2009 году будет продано в кредит в России около **2,5** млн. сотовых телефонов на сумму **25** млрд. руб.