

СПЕЦИАЛИСТЫ УВЕРЕНЫ: КРИЗИС НЕ ПОВОД НА ДОЛГОЕ ВРЕМЯ ПРЯТАТЬ НАКОПЛЕННЫЕ СРЕДСТВА В БАНКЕ (СБЕРЕГАТЕЛЬНОМ ИЛИ ТРЕХЛИТРОВОЙ). **Почему именно сейчас будет выгодна покупка автомобиля, является ли автолизинг новой парадигмой владения транспортом и насколько упали объемы продаж и производства машин? Эти вопросы обсудили эксперты на нашем круглом столе.**

Падение остановилось

По данным наших экспертов, за первые три месяца этого года в Северной столице было реализовано 28,4 тысячи легковых автомобилей. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года спрос за квартал снизился на 38 процентов.

— Когда грянул кризис, сократились и производство, и продажи. Может быть, рынок не встал, но был очень близок к этому. От автолюбителей поступали жалобы, что сложно было купить определенные автомобили, например, немецкой сборки. Эти явления коснулись и нашего производителя, который собирает машины на площадях в Петербурге, — сообщил **заместитель председателя центрального совета Всероссийского автомобильного общества, руководитель ВОО Санкт-Петербурга и Ленобласти Валерий Солдунов**. — Спрос упал еще и потому что, в зимнее время было почти невозможно получить кредит. Банки не знали, на какую ставку ориентироваться, дилер не мог понять, за какую цену продавать автомобиль. Сейчас ситуация более или менее стабилизировалась.

Падение, по данным специалистов, фиксировалось не только в сфере прямых продаж, но и в автокредитовании. Причем началось снижение еще в прошлом году.

— Прошедший год следовало бы называть для нас удачным, — рассказывает **директор департамента розничного бизнеса «Балтинвестбанка» Андрей Запорожский**. — В 2014 году темпы выдачи наших автокредитов демонстрировали примерно такую же динамику, как и в 2013 году, в то время как рынок в целом постепенно замедлялся. Ситуация резко изменилась в декабре, после стремительного повышения ключевой ставки. Практически все банки были вынуждены взять тайм-аут для того, чтобы определиться со своей риск-статистикой, потому как ставки по автокредитам в размере 30–35 процентов годовых не были интересны никому — ни клиентам, ни самим банкам. На данный момент ситуация изменилась, о чем свидетельствуют данные статистики: если в январе кредитные автомобили составляли не более 15 процентов общего объема продаж, то сегодня эти показатели приближаются к 35 процентам. Благодаря поэтапному снижению ключевой ставки банки также постепенно снижают и ставки по автокредитам. Мы уже трижды снижали наши ставки и сейчас их уровень всего на 3–4 процента выше, чем в докризисный период.

Насколько упали продажи*

«Фольксваген»	49%
«Шкода»	40%
«Тойота»	32%
«Рено»	24%
«Ниссан»	24%
БМВ	23%
«Киа»	15%
«Хендэ»	10%
«Лада»	8%

Особняком стоит лишь **«Мерседес-Бенц»**. Продажи этих автомобилей в первом квартале текущего года выросли на 6 процентов.

Помимо этого, с начала года на 24 процента сократилось производство автомобилей. По данным аналитиков, с конвейеров «Ниссан», «Тойота», Хендэ» и GM сошло всего 100 700 автомобилей.

*Данные на конец первого квартала 2015 года.



АВТОВЫБОР: КРЕДИТ ИЛИ ЛИЗИНГ?

Государственные программы поддержки российского автопрома сделали автомобили доступными даже в кризис

Машина по цене ипотеки

По данным дилеров, резкий подъем ставок по кредиту развернул покупателя спиной к автоцентрам. Условия займов были просто заградительными, а размер выплат многим казался заградительным.

— Человек видел процентную ставку в 30–32 процента и решал, что ему дешевле подождать до следующего года или перебрать свою старую машину в сервисе за 50 тысяч, чем менять ее. Клиент смотрел на размер выплат и думал, что ему выгоднее взять квартиру с теми же 25 тысячами ежемесячных выплат. Платеж за автомобиль стоимостью от 800 тысяч до миллиона стал соизмерим с ипотечным. Это неприемлемо, ведь машина не является предметом острой необходимости, — уверена **директор по развитию, маркетингу и рекламе компании «Истком» Нонна Шалина**.

Взгляд эксперта-дилера в будущее не такой радужный, как у представителей банковской сферы. По ее расчетам, если в первом квартале продажи упали на 38 процентов, то во втором можно ожидать снижения на 45 процентов.

— Кризисные явления в экономике начали проявляться в 2013 году. Это чувствовалось по спаду в объемах реализации, — поясняет Нонна Шалина. — Сейчас глубина этого кризиса не представляется нам всем до конца реальной по многим, в том числе не зависящим от нас обстоятельствам — политическим, внешнеэкономическим. Оценить его масштабы мы сможем, может быть, через год-два. По моим расчетам, падение будет до конца этого года и, возможно, еще в следующем году, и вся глубина кризиса придется на зиму 2015–2016 годов.

ЦИФРЫ

На сегодня в Петербурге зарегистрировано 1,636 тысячи автомобилей. Из них 54 процента — это машины старше пяти лет, половине этих автомобилей свыше 10 лет.

Что американцу хорошо, то русскому малознакомо

Чтобы поднять авторынок с того дна, на котором он оказался, государство запустило несколько программ поддержки. В частности — льготное кредитование с госсубсидированием и льготный автолизинг. Второе — продукт для России малознакомый, однако, как утверждают представители компаний, именно за этим направлением будущее автомобильного рынка. Для сравнения напоминают: когда в 2000 году в нашей стране появилось автокредитование, многие дилеры и банкиры лишь смеялись и скептически заявляли, что ни один потребитель не будет покупать новую машину, да еще и под проценты. Прошло 15 лет, и ситуация в корне изменилась.

— Автолизинг — продукт новый. Это принципиально другая парадигма владения автомобилем в отличие от привычной покупки в кредит или за собственные средства. Инструмент был рожден американцами. Его цель — за минимум денег получить доступ к автомобилям, при этом избавив себя максимально от проблем, переложив их на другого. Американцы просчитали: гарантия производителя — 2–3 года. В такой же временной период происходит обновление модельного ряда. И за этот же срок человеку надоедает его авто, и он начинает хотеть что-то новенькое, — объясняет, как зародилось новое движение, **генеральный директор**

компании «КОНТРОЛ Лизинг» Дмитрий Тимофеев. — Так появился лизинг. По сути это аренда автомобиля, но с существенными отличиями. Когда ты приходишь в прокатную компанию, тебе дают на выбор то, что у них есть. В лизинге ты сам выбираешь то, что ты хочешь. Приходишь в дилерский центр, присматриваешь машину, лизинговая компания ее тебе покупает и отдает в пользование на несколько лет, ограничивая определенным образом твоё поведение: величину и географию пробега (запрет езды по регионам, где не действуют страховые полисы), вводит обязательство обслуживать машину у официального дилера.

Плюсы, по словам представителей лизинговых компаний, налицо. Первоначальный взнос изначально меньше (лизинг доступен с авансом от 0 процентов), как и само тело долга. В итоге за машину человек платит минимум в два раза меньше, нежели отдавал бы по кредитному договору. Помимо этого, по программе льготного автокредитования петербуржец может купить лишь автомобили стоимостью не более миллиона рублей. Госпрограмма льготного автолизинга не предусматривает ограничений по цене машины.

— Автолизинг на сегодня поддержан государством в более серьезном масштабе, чем кредиты, — сообщает Дмитрий Тимофеев. — По программе льготного лизинга оно возмещает не более 2/3 от ключевой ставки, как при льготном кредитовании, а 10 процентов от стоимости машины. По сути, вы приходите, говорите, что хотите купить машину с 10-процентным авансом, а вам считают, будто вы внесли 20 процентов. Плюс к этому лизинговые компании добавляют корпоративную скидку от производителя. Например, если покупаете БМВ, вы уже имеете



Валерий СОЛДУНОВ,
заместитель председателя
центрального совета
Всероссийского
автомобильного общества,
руководитель ВОО Санкт-
Петербурга и Ленобласти



Андрей ЗАПОРОЖСКИЙ,
директор
департамента
розничного бизнеса
«Балтинвестбанка»



Нонна ШАЛИНА,
директор
по развитию,
маркетингу и рекламе
компании «Истком»



Дмитрий ТИМОФЕЕВ,
генеральный директор
компании
«КОНТРОЛ Лизинг»



Евгений КОЛЕСОВ,
начальник отдела
маркетинга и развития
компании
«Балтийский лизинг»



Игорь СКВОРЦОВ,
руководитель
автомобильного
центра
«Элан-Моторс»

8-процентный дисконт. То есть общий размер скидки при приобретении машины в лизинг составит 18 процентов. Вы торговать такое у дилера практически невозможно.

С тем, что лизинг сейчас для личного бюджета выгоднее кредита, согласен и **начальник отдела маркетинга и развития компании «Балтийский лизинг» Евгений Колесов.**

— Аналогичные программы есть у многих производителей. К примеру, буквально на днях пришло предложение от производителя «Фольксваген» делает скидку на Jetta. Уровень скидки в зависимости от комплектации составляет 10,5–14,5 процентов. Вместе с господдержкой это 25 процентов дисконта. УАЗ делает тройную скидку. Суммарно выходит 25–30 процентов, — развивает тему эксперт. По его данным, интерес, по крайней мере у корпоративных клиентов, к приобретению машин через лизинг лишь растет. — Рынок автокредитования в 2014 году провалился, рынок продаж тоже, а вот рынок автолизинга вырос на 25 процентов по сравнению с предыдущим годом. Происходит замещение одного инструмента другим. В 2015 году из лизинговых компаний никто в автолизинге не просел, все либо остались на уровне, либо поднялись по объемам продаж чуть выше. По данным Минпрома, по состоянию на 1 июня было заключено 2127 сделок на сумму 278 миллионов рублей. Это достаточно большая сумма, которая сложилась фактически за 15 дней. Лизинг — эффективный механизм для тех, кто хочет купить машину и сэкономить. Что касается господдержки этой программы, общий бюджет составляет 2,5 миллиарда рублей. По нашим расчетам, к сентябрю денег уже не будет, так что стоит торопиться.

Физлица еще боятся, госкомпании уже оценили

И все же автолизинг вызывает у петербуржцев недоверие. Все-таки мы, россияне, привыкли владеть имуществом, а не брать его во временное пользование. Автомобиль для многих не просто средство передвижения, а некий символ достатка, который потом можно будет передать детям. Или продать. Но главное — про него можно сказать «мой». При лизинге человек просто пользуется транспортом, платя за это пусть и небольшие деньги.

— Есть клиенты, которым хоть сколько ни объясняй про лизинг и его преимущества, не поймут — как это машина не их и они должны будут с ней через три года расстаться. Это вопрос менталитета, образования и воспитания. Он ужмется, но возьмет в кредит. Так как продукт мало известен, то он у обывателя, особенно не из Петербурга, а например, из Ленобласти, вызывает ступор и отход назад, — поясняет Нонна Шалина.

По данным представителей лизинговых компаний, некоторое непонимание продукта есть не только у покупателя, но и у автосалонов. Мол, новая схема продажи машины используется дилерами «по остаточному признаку». Лизинг предлагают людям, которым банки отказали в кредите. Еще один фактор, из-за которого уровень продаж «арендуемых» автомобилей невелик — практически полное отсутствие информации об этом виде приобретения авто. То есть мало кто из покупателей сам заговорит об этой услуге, так как просто не знает о ней. В итоге за прошлый месяц питерско-московская компания «КОНТРОЛ Лизинг» продала всего порядка 50 автомобилей. Компания «Европлан» — порядка 70.

— Лизинг — это дополнительный инструмент, который может привлечь к продажам новых клиентов. И, как любая новая схема, он приветствуется, если позволяет увеличить продажи. Просто наше общество не в полной мере информировано о том, что такая программа есть и что можно взять на таких условиях автомобиль, — считает **руководитель автомобильного центра «Элан-Моторс» Игорь Скворцов.**

Впрочем, покупателей, знакомых с программами, иногда отпугивают от лизинга его нюансы. Так, при просрочке по кредиту банк еще долго будет пытаться взыскать с должника средства или отсудить автомобиль. А лизинговая компания просто заберет машину, если срок задолженности превысит 40 дней. Помимо этого, существует и 10-процентный залоговый депозит. Да, деньги вернут после завершения срока договора, но изначально с суммой придется расстаться. Помимо этого, существует 6-месячный мораторий на возврат автомобиля. Вернуть компании вы его, конечно, в этот период можете, но деньги потеряете. Впрочем, таких прецедентов в Питере пока не было.

Однако стоит отметить, что все эти нюансы пугают больше рядовых покупателей, корпоративные клиенты активно пользуются услугами лизинговых компаний, уменьшая объем выделенного бюджета и сокращая срок действия программы.

— Времени на то, чтобы воспользоваться субсидией на лизинг, осталось месяца 3–4, — уверен Евгений Колесов. — Если люди вовремя, то есть сейчас, им воспользуются, они смогут себе позволить качественно жить.

Свет фар в конце кризисного туннеля

Эксперты сходятся в одном: программы, по которым можно со скидками приобрести автомобиль, длиться вечно не могут. Да, они несколько стабилизировали рынок, но надо быть готовыми к тому, что вскоре опять придется обходиться без них. Банки к этому готовы.

— Программа льготного автокредитования в «Балтинвестбанке» стартовала 26 апреля, и к сегодняшнему моменту объем автокредитов с господдержкой составляет 15% от всех выдаваемых автокредитов. И все-таки основной объем наших автокредитов выдается по стандартным программам. Соотношение новых автомобилей к подержанным составляет примерно 20 на 80. Машины, бывшие в употреблении, априори не включаются в программу господдержки, а спрос на них всегда высокий. Сегодня у нас около 300 соглашений с автосалонами разных уровней, — сообщил Андрей Запорожский. — Для «Балтинвестбанка» автокредитование является локомотивным розничным продуктом. В целом авторынок будет медленно, но расти.

По словам руководителя дилерского центра Игоря Скворцова, в продажах уже наметилась положительная динамика.

— Да, сначала был совершенно неопределенный вектор развития. Люди заходили в салон, видели машину, которая стоит миллион, хотя до этого она была

МЕЖДУ ТЕМ

Китай нам друг, но их авто отложим

Ситуация, которая тревожит отдельных автодилеров Питера — отсутствие в списке льготного кредитования машин китайского производства. Они относительно недороги, многие модели производятся на территории России, однако в перечне их нет.

— Мы официально обратились в Минпром России в просьбой разъяснить, почему этих авто нет в перечне. Нам ответили, что никаких ограничений не существует. То же самое сказали и в Ассоциации китайских производителей. Все ссылаются на то, что банки принимают собственное решение — кредитовать в рамках программы госсубсидирования покупку китайских автомобилей или нет. Мы 10 апреля разослали письма в банки, но до сих пор не получили официальных ответов, — сообщила Нонна Шалина. — При этом сколько мы заявок ни отправляем, никто не дает принципиального отказа, но клиентам выставляются заградительные условия. В то же время, когда просишь дать простой автокредит, а не по программе льготного кредитования, никаких сложностей не возникает. Банки говорят, что им дали некие ЦУ, но не говорят, что именно.

По словам эксперта, из-за непонятных им бюрократических игр за бортом программы остался крупный автомобильный гигант, производящий до 100 тысяч автомобилей, что составляет около 10 процентов авторынка страны.

по 700 тысяч, и у них в голове цифры не укладывались. Потом началось привыкание. После того, как пошла стабилизация по доллару и евро, панические настроения спали, и люди стали ходить прицениваться, — подхватил тему эксперт. — Начавшийся второй квартал — менее депрессивный, появилась динамика, понимание, на каком уровне будут продажи. Тяжело предполагать, что нас ждет дальше, потому что особенность кризиса в сложности прогнозирования развития событий, но думаю, что мы достигли «дна» и теперь начинаем потихоньку подниматься.

О том, что представители разных сфер автомобильного рынка готовы сотрудничать как в рамках программ, так и по их завершении, стало понятно в ходе круглого стола. На нем была достигнута словесная договоренность между петербургским отделением Всероссийского автомобильного общества, дилерами и лизинговыми компаниями о совместной работе. В частности, о распространении информации.

— Те программы, которые сегодня реализуются государством, и те, которые предлагают и дилеры, и банки, конечно, помогают, — уверяет Валерий Солдунов. — Давайте сотрудничать. Сейчас люди просто не знают, куда обращаться и где искать информацию. Мы сможем в этом помочь. Будем работать вместе и надеяться на лучшее.

Наталья ЛАМБОЦКАЯ

РАЗДАЕМ

НОВЫЕ АВТОМОБИЛИ ИНОСТРАННЫХ
АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

В ЛИЗИНГ НА ФИЗЛИЦО!



Платеж ниже
до 3 раз по сравнению
с автокредитом!*



Аванс от 0%!**



ООО «КОНТРОЛ лизинг»
Автолизинговая компания
www.ctrl.ic



Государственная программа
льготного автолизинга-2015:
скидки до 10% на авто

* Расчеты по состоянию на 05.06.2015 года, по данным ООО «КОНТРОЛ лизинг».
** Срок лизинга — 1-2 или 3 года, стоимость авто от 400 тыс. до 7 млн руб.,
пробег 15 или 30 тыс. км в год; с Правилами лизинга и Тарифами можно
ознакомиться на сайте www.ctrl.ic. Реклама.