

Удорожание кредитов стало главной причиной резкого замедления роста продаж новых автомобилей. Ситуация стабилизируется только к весне будущего года. Светлана Плаксина. // «Эксперт Украина» №39 (182)/6 октября 2008

Привычного осеннего оживления на автомобильном рынке нет. Наоборот, темпы роста продаж авто снижаются, хотя в начале года аналитики прогнозировали, что они достигнут шестидесятипроцентной отметки. Для такого оптимистичного прогноза были основания: аналогичная динамика предыдущих лет, ненасыщенность рынка и высокий спрос, доступность заёмных средств. В январе-феврале 2008-го был зафиксирован феноменальный рост рынка на уровне 90%. Однако вскоре эксперты стали корректировать свои прогнозы.

В день вступления Украины во Всемирную торговую организацию (ВТО) произошло заявленное в международных соглашениях снижение таможенных пошлин на импорт легковых автомобилей с 25 до 10%. Однако дистрибуторы не могли заранее знать дату вхождения в ВТО и совсем не были уверены, что снижение вообще произойдёт. Так, весной Верховная Рада отсрочила снижение пошлин до 2009 года, но этот законопроект ветировал президент **Виктор Ющенко**. Новые пошлины взимаются с 16 мая на основании письма Государственной таможенной службы, и легитимность такой нормы легко может быть оспорена в судебном порядке. Неопределённость с таможенной ставкой сохранялась несколько месяцев, что ставило импортёров в тупик: они попросту не могли сформулировать ценовое предложение.

По мнению менеджера-консультанта отдела финансового сервиса автоцентра «Атлант-М Днепропетровская набережная» **Наталии Готовой**, эта неясность в сочетании с ужесточением кредитной политики банков дестабилизировала ситуацию на рынке. В результате в нынешнем августе был зафиксирован самый низкий уровень выдачи ссуд за последний год: количество выдаваемых кредитов на покупку новых автомобилей сократилось на 13% по сравнению с предыдущим месяцем, а по некоторым моделям суммы упали на 50%.

В итоге автомобильный рынок впервые за много лет начал стагнировать - общий объём продаж легковых машин в конце лета снизился на десять процентов по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года.

Негде одолжить

Развитие автокредитования привело к тому, что продажи новых автомобилей стали всецело зависеть от эффективной работы финансовых учреждений: почти 70% машин покупалось в кредит. После того как банки подняли с начала года ставки по автокредитам на четыре-пять процентных пунктов и ужесточили условия кредитования (в частности, повысили сумму первого взноса), продажи в кредит снизились почти вдвое - до 39%. Некоторые банки вообще перестали выдавать автокредиты (например, ВТБ Банк), многие испытывают дефицит валюты (так в ПриватБанке и Ощадбанке стали объяснять отказ выдать ссуду). Место крупных банков занимают финучреждения с незначительным опытом в области автокредитования. «С рынка уходят крупные игроки, и появляется большое количество мелких банков, не имеющих отлаженной и качественной системы автокредитования, к которой уже привыкли автосалоны», - говорит начальник управления автокредитования Альфа-Банка (Украина) **Виталий Жихарцев**.

По прогнозам экспертов компании «Простобанк Консалтинг», до конца года процентные ставки по автокредитам продолжают расти. Если сейчас в среднем по рынку ставка составляет 23,44% в гривне и 16,09% в долларах, то в декабре возможен скачок до 24,5 и 17% соответственно. Этот прогноз основан на действиях регулирующих финансовую систему органов. Так, Национальный банк Украины (НБУ) увеличил учётную ставку с 10 до 12% годовых. С середины сентября регулятор также ввёл некоторые ограничения, которые банки должны выполнять. Среди новых требований - наличие обязательного первоначального взноса заёмщика при покупке автомобиля. Также заёмщик обязан предоставлять банку информацию о подтверждённых доходах, которые покрывают ежемесячные выплаты тела кредита, тогда как ранее учитывались и неофициальные доходы клиента. Это требование уже действует в ОТП Банке, Альфа-Банке (Украина). Для большинства желающих купить автомобиль такое условие вообще закрывает доступ к кредитам. Ведь не секрет, что многие украинцы получают основную часть зарплаты в конверте и поэтому не могут предоставить документ о реальном доходе. А частные лица-предприниматели по предписаниям Нацбанка вообще лишились права получать кредит.

Кроме того, НБУ распорядился, чтобы с октября банки обязательно указывали реальную ставку кредитования в договоре (в том числе с учётом страховки), которая часто занижалась при помощи скрытых дополнительных платежей. Например, сейчас Альфа-Банк (Украина) проводит акцию по выдаче кредита на покупку автомобиля под два процента годовых. Неслыханная процентная ставка при внимательном рассмотрении увеличивается до 25%, превращаясь из самого дешёвого займа в один из самых дорогих на рынке. В рекламе не указано одно уточнение: ежемесячная комиссия в размере одного процента от суммы кредита, единовременная комиссия - три процента. Такие меры центробанка отрезвляют не только банкиров, но и покупателей авто, которые начнут тщательнее сопоставлять свои желания со своими возможностями.

Между тем на фоне общего кризиса ликвидности снижение объёмов автокредитования не столь масштабное в сравнении с другими сегментами. «Обвала рынка автокредитов не будет. Кредит на покупку жилья сейчас очень дорогой, фондовый рынок нестабилен, а наши соотечественники привыкли тратить накопления сразу, чтобы не потерять на инфляции. Покупка автомобиля в кредит как способ сохранения капитала - неплохой вариант», - считает финансовый аналитик компании «Простобанк Консалтинг» **Владимир Паюк**.

Кто как может

«Дальнейшее развитие кризиса приведёт к росту инфляции, обесцениванию национальной валюты, удорожанию процентных ставок и уменьшению реальных доходов населения, а значит, затронет и спрос на автомобили. Мы уже снизили наш прогноз роста автомобильного рынка в нынешнем финансовом году до семисот тысяч автомобилей (с 850 тыс. авто. - "Эксперт")», - сообщил менеджер по связям с общественностью компании «Ниссан Мотор Украина» **Игорь Соколов**.

В таких условиях импортёры пошли по пути внедрения собственных программ кредитования. Так, «Ниссан Мотор Украина» летом запустила кредитную программу Nissan Finance. Это второй такой проект: год назад аналогичную программу начала вводить компания «Рено Украина». «Чтобы нарастить продажи, с первого октября мы запустим специальное предложение по программе Nissan Finance: 7,7% годовых в долларах на весь модельный ряд Nissan. За первые три месяца её работы компания рассчитывает реализовать около семи-восьми процентов автомобилей от общего числа продаж», - рассказывает Соколов.

Программу Nissan Finance финансирует французский банк RCI Banque (дочерняя структура группы Nissan-Renault) через украинский Индэкс-Банк (входит в группу Credit Agricole SA). Финансовый кризис увеличит долю этой японской модели, реализуемой на условиях программы Nissan Finance, до 20% к концу года.

Есть компании, которые продолжают уверенно расти, несмотря на кризис и общее падение продаж. Они нашли выход в сотрудничестве с родственными кредитными учреждениями. Так, на фоне всеобщего охлаждения рынка бренд Hyundai в два раза увеличил объёмы продаж авто в кредит. Это стало возможным благодаря специальной кредитной акции АКБ «Мрія», который предложил 16% годовых в гривне или 11,5%

в долларах + 1% от суммы кредита - единоразовая комиссия. «Для нас этот год очень ответственный, поскольку компания взяла на себя высокие обязательства перед производителем по объёмам продаж. Благодаря твёрдым договорённостям с кредитующими организациями нам удаётся ежемесячно увеличивать свои продажи», - объясняет коммерческий директор «Хюндай Мотор Украина» **Геннадий Четверухин**.

Наряду с этим почти все автосалоны привлекают клиентов снижением цен на автомобили и разнообразными акциями. «Поскольку около половины автомобилей Subaru продаётся в кредит, ухудшение условий кредитования замедлило рост рынка: мы надеялись выйти на более высокие показатели в традиционно активный осенний сезон. Чтобы поддержать динамику продаж, компания ещё в конце лета снизила цены на автомобили. А недавно решили продавать модель Subaru Tribeca на двадцать тысяч гривен дешевле, почти по ценам серых дилеров», - говорит менеджер по маркетингу дистрибуторской компании «Субару Украина» **Олег Давыденко**.

Импортёры и дилеры довольно часто проводят совместные акции с банками. Если финучреждение предлагает эксклюзивные условия для автосалона, стороны заключают соглашение о специальных условиях и введении совместной программы. Между ними есть договорённость, по которой за каждого привлечённого клиента и оформленный кредит банк выплачивает автосалону вознаграждение, как правило, в виде комиссии. В среднем его размер составляет один-два процента от стоимости автомобиля. А автосалон берёт на себя обязательства рекомендовать этот банк своим покупателям.

Отрезвляющий кризис

Сложности с получением ссуд на покупку авто остудят рынок. По неофициальным данным, сегодня каждый десятый житель страны выплачивает автокредит. Кроме того, экстенсивный рост продаж новых автомобилей (более 60% в 2007 году) выявил неготовность инфраструктуры больших городов к такой стремительной автомобилизации. Украинский рынок значительно отстаёт от европейского, где на тысячу жителей приходится около 600 автомобилей, тогда как в Украине - менее 200, и поэтому его развитие закономерно.

Выдача кредитов на автомобиль (средней стоимостью 15-20 тыс. долларов) без первоначального взноса приводила к тому, что в основном заёмщиками становились клиенты с невысоким уровнем доходов. Покупатели, приобретающие дорогие машины,

часто готовы рассчитаться за них сразу. То есть главными заёмщиками были потребители из потенциально рискованного сегмента. Такая кредитная политика банков в среднесрочной перспективе могла привести к повальному невозврату долгов. Поэтому прекращение массовой выдачи автокредитов позволит предотвратить глубокий кризис и банкротство финучреждений.

Тем не менее рынок растёт: в этом году эксперты прогнозируют увеличение продаж новых автомобилей на 25%, что намного выше европейского показателя в один-два процента. Замедление темпов продаж обострит конкуренцию между игроками рынка, а это, в свою очередь, приведет к повышению качества работы автомобильной розницы. Дилеры сделают упор на улучшение сервисного обслуживания, внедрение дополнительных программ, таких как buy-back (авто в кредит с обратным выкупом), аренды машин и т. д. Импортеры разнообразят и расширят ассортимент: сейчас в Украине представлены далеко не все модели известных мировых брендов. Всё это выведет отечественный автомобильный рынок на новый этап развития. Дело за дорогами и их инфраструктурой.