ГОСПРОГРАММА ВЫТЯГИВАЕТ ПРОДАЖИ

СЛАБАЯ ДИНАМИКА АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА НЕ ПОЗВОЛЯЕТ РЫНКУ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ ДЕМОНСТРИРОВАТЬ ВЫСОКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ. В ВЫБОРЕ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПРИ ПОКУПКЕ АВТОМОБИЛЯ ФИЗИЧЕСКИЕ ЛИЦА ПО-ПРЕЖНЕМУ ПРЕДПОЧИТАЮТ ТРАДИЦИОННЫЕ КРЕДИТЫ, ОТДАВАЯ ЛИЗИНГ НА ОТКУП ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ И КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ. ИГОРЬ ГЕРАСИМОВ

ЕВГЕНИЙ ДУДИН

ПРОГРАММА СУБСИДИРОВАНИЯ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК ПРОСТИМУЛИРОВАЛА ИНТЕРЕС ПОТРЕБИТЕЛЕЙ К ПОКУПКЕ АВТОМОБИЛЕЙ

По итогам первого полугодия объем выдачи автокредитов в РФ вырос на 21% — с чуть более 190 млрд рублей до примерно 235 млрд рублей. Стоит отметить, что рост рынка новых автомобилей был медленнее — лишь 18%, тогда как объем продаж кредитов на подержанные автомобили вырос почти на 45%. Правда, пока данный сегмент намного меньше, чем первичный, — около 28 млрд рублей.

Антон Сороко, аналитик инвестиционного холдинга «Финам», говорит, что по итогам 2013 года темп роста рынка автокредитования, скорее всего, несколько замедлится, и виной тому слабая динамика первичного авторынка. «В перспективе нескольких кварталов ставки по такому виду кредитов могут снизиться в рамках 0,25–0,75 процентных пункта, на фоне стабильных инфляционных ожиданий и сдержанной денежно-кредитной политики ЦБ РФ. Как и прежде, один из ключевых вкладов в этот процесс роста рынка автокредитования делают кэптивные банки. Собственно, поэтому их доля продолжит расти, а часть рынка универсальных банков — снижаться. На наш взгляд, целевым значением для кэптивных банков будет часть, занимаемая на рынках развитых стран, а именно — 50 процентов. Сейчас же эта доля в России составляет около 25 процентов».

В конце 2012 года на российском автомобильном рынке наблюдалось снижение темпов роста. В 2013 году эта тенденция сохранилась. Таким образом, этот фактор будет негативен для рынка автокредитования. Независимые эксперты ожидают по итогам 2013 года увеличение этого сегмента рынка на 18–20%.

Михаил Кузьмин, аналитик «Инвесткафе», считает, что автокредитование осталось привлекательным и для клиентов, и для банков. «Уже каждая вторая машина покупается в кредит. Для банка автокредитование — это кредит с залогом, что значительно снижает риски банка. Из тенденций следует отметить, что все большее число банков предлагает включать страховки, в том числе каско, в тело кредитов, что удобно для клиентов, правда, значительно увеличивает размеры их выплат по кредиту», — говорит он.

По словам старшего вице-президента, управляющего филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге Михаила Иоффе, если по итогам десяти месяцев 2012 года ВТБ24 выдал в Санкт-Петербурге свыше 9,3 тыс. автокредитов на общую сумму 5,2 млрд рублей, то по итогам десяти месяцев этого года — почти 11,8 тыс. автокредитов на сумму 6,7 млрд рублей. «Таким образом, на фоне незначительного общерыночного падения объема выдач автокредитов наш прирост составил 30 процентов относительно прошлого года. Это позволило нам сохранить первое место на рынке города как по объему выдач, так и по объему портфеля автокредитов. По итогам года мы планируем выдать свыше 14 тыс. автокредитов на общую сумму более 8 млрд рублей», — прогнозирует господин Иоффе.

ГОСУДАРСТВО В ПОМОЩЬ Эксперты считают, что рынок в первую очередь поддерживают госпрограммы.

Александр Конышков, директор Северо-Западного регионального центра ЗАО «Райффайзенбанк», утверждает, что во втором полугодии 2013 года ставки по автокредитам начали снижение. «Главным образом за счет субсидирования автопроизводителями. Введение программы компенсации ставок государством позволило коммерческим банкам поднять уровень продаж автокредитов выше уровня 2012 года. По нашим прогнозам, по итогам года рост рынка составит минимум 50–55 процентов», — делится мнением господин Конышков.

По словам Михаила Иоффе, ключевые тенденции в этом сегменте кредитования, безусловно, связаны с запуском программы государственного субсидирования процентных ставок по кредитам на покупку автомобилей стоимостью до 750 тыс. рублей. «Запуск программы позволил предотвратить наметившийся было обвал автомобильного рынка в России, хотя, конечно, с учетом большого числа банков-участников в данной программе ее эффект не так сильно бросается в глаза. Разумеется, программой субсидирования ставок активно пользуются те, кто и так собирался покупать автомобиль в кредит. В связи с этим на рынке стали доминировать кредиты, оформляемые сроком на три года, тогда как еще в начале года абсолютным лидером были кредиты сроком на пять лет. Это связано с тем, что ежемесячный платеж по стандартным банковским ставкам при оформлении кредита на пять лет примерно равен ежемесячному платежу по ставке, субсидируемой государством, при оформлении кредита на три года. Клиенты, разумеется, предпочитают оформлять кредит на меньший срок и с меньшей переплатой. Однако, по нашей оценке, существенная часть продаж автомобилей в кредит, без запуска госпрограммы субсидирования ставок, была бы отложена потенциальными заемщиками на следующий год», — подводит черту господин Иоффе.

Что касается ставок, то, по мнению Михаила Иоффе, они в обозримой перспективе вряд ли будут изменяться.

С этим мнением не согласен Михаил Кузьмин, который считает, что с учетом замедляющихся темпов роста кредитования без обеспечения, требования к которому ужесточает ЦБ, автокредитование наряду с ипотекой может стать более актуальным продуктовым решением для кредитных организаций. «И здесь мы сможем увидеть некоторое снижение ставок в следующем году», — констатирует он.

ОПЫТ ЛИЗИНГА Впрочем, помимо традиционного автокредитования, на рынке представлены и другие финансовые инструменты, например, лизинг.

Роман Романовский, ведущий аналитик отдела рейтингов кредитных институтов «Эксперт РА», говорит, что, по оценке агентства, доля проданных в лизинг легковых автомобилей среди всех реализованных в первом полугодии 2013 года авто составляет 3–5%.

Как ранее говорил Дмитрий Маркин, руководитель группы по работе с автосалонами компании «Альянс-Лизинг», доля легковых и коммерческих автомобилей, приобретаемых в кредит и лизинг, в регионах выше, чем в Москве и Петербурге, и она достигает 20%.

«Активность пользования финансовыми инструментами в регионах очень неоднородна. Доли автомобилей, приобретенных в лизинг и кредит, составляют, соответственно, 40 и 60 процентов в Москве и Петербурге и 30 и 70 процентов — в регионах. Для банков основной инструмент стимулирования — ставка кредитования. Лизинговые компании, кроме финансового регулирования, предлагают облегчение пакета запрашиваемых документов и упрощение организационных условий заключения договоров», — говорит он. ■