

Автокредиты максимального растяжения

Залоговое автокредитование сегодня, на фоне безудержного роста цен, для российского покупателя — едва ли не единственный способ обзавестись транспортным средством или обновить его. Но назвать эти ссуды доступными с учетом текущих ставок будет явным преувеличением

Текст
ЕКАТЕРИНА КАЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ **«Б.О»**

Ориентир — на 1,5 млн

«Рынок растет вопреки ЦБ (который задрал ставку, и теперь кредиты — от 20% и выше) и благодаря банкам. Это показывает, что люди даже по текущим ценам хотят покупать машины. Средняя цена автомобиля — 3 млн рублей, но покупают и по 6 млн, и по 8 млн рублей: ездить на чем-то надо. Рынок растет, растет, и растет, и будет расти», — дал характеристику, а заодно и прогноз исполнительный директор АВТОСТАТ **Сергей Удалов** в ходе форума «Finauto24: финансовые инструменты авторынка», который прошел в апреле.

Но и до этого, в январе, эксперты ВТБ предсказывали, что в текущем году количество сделок в сегментах легковых и LCV автомобилей вырастет до 1,4–1,5 млн против прошлогодних 1,13 млн. По словам Сергея Удалова, видя результаты первого квартала текущего года, эксперты рынка склонны верить в верхний ориентир. И это, несмотря на то что регулятор объявил о дополнительных мерах воздействия: с 1 июля 2024 года и по этому виду ссуд будут введены повышенные макропруденциальные надбавки, если финансирование выдается гражданам, показатель долговой нагрузки (ПДН) которых превышает 50% размера ежемесячных доходов. Сейчас в стране более 60% таких заемщиков, привел данные Центробанка начальник управления макроэкономического анализа Совкомбанка **Никита Кулагин.**

В ВТБ теперь более осторожно комментируют, что «результаты 2024 года могут превысить показатели предыдущего года» даже с учетом новых мер регулятора.

Растут и объемы финансирования сделок на авторынке. Так, по оценкам НБКИ, за 2023 год они составили 1,32 трлн рублей, а по итогам провального 2022 года — всего 0,67 трлн, то есть рост чуть-чуть не дотянул до 100% как следствие эффекта низкой базы.

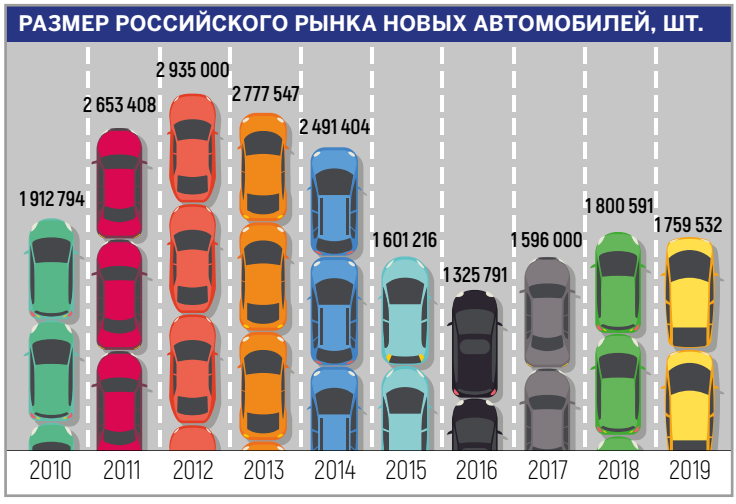
Также из аналитики ВТБ следует, что сумма выданных автокредитов в России за январь — апрель составляет почти 744 млрд рублей, то есть более чем вдвое превышает объемы за сопоставимый период прошлого года. Правда, после ажиотажного спроса в первом квартале в апреле успехи оказались не столь внушитель-

ными. Участники Finauto24 связали такую динамику с введением с 1 апреля повышенного утилизационного сбора.

Рекорды: новое «прочтение»

Немаловажным фактором роста автокредитования остается реализация отложенного спроса еще с 2022-го — начала 2023 года, когда предложение автомобилей было невелико, говорит Никита Кулагин.

Но если брать за образец доковидный 2019 год, очевидно, что с тех пор по количеству продаж авторынок так и не восстановился. Тогда, по оценкам Комитета автопроизводителей АЕБ, было продано почти 1,76 млн единиц. До абсолютных же рекордов продаж в РФ и вовсе «не дотянуться». Глядя на график, можно проследить влияние геополитики на их число.



Конечно, в 2010-х проводилось много сделок за наличные, а автокредиты не пользовались таким спросом, да и не предлагались в таких масштабах, как сегодня. При текущих же ценах банковское финансирование — едва ли не безальтернативный способ обзавестись новым четырехколесным другом.

Еще одно принципиальное отличие: сейчас на рынке доминируют продажи авто с пробегом — всего несколько лет назад подержанные автомобили большинство банков попросту игнорировали.

«Пусто место» заняли китайцы

По подсчетам экономистов, уход западных производителей из РФ привел к тому, что освободилась «ниша» как минимум в 1 млн легковых автомобилей. В 2023 году «АвтоВАЗ» продал 352,6 тыс. единиц, что обеспечило ему, по словам руководителя компании **Максима Соколова**, доминирующую роль на рынке — 35%. В основном нарастить продажи удалось за счет бюджетных моделей Lada Granta и Niva. По данным Сергея Удалова, наиболее продаваемый бренд — Lada.

При этом в финансовом выражении 80% рынка в прошлом году оказалось у китайских конкурентов.

Еще один тренд: растет доля премиальных автомобилей. По данным АВТОСТАТ, показатель дотянулся до 12% вместо прежних 9–10%.

В то же время, по оценкам ВТБ, в январе — апреле россияне 70% кредитов брали на покупку подержанных авто (средняя стоимость которых составляет 1,9 млн рублей), 20% из них — «корейцы». Клиенты банка в среднем платят за новые машины 2,4 млн рублей, а средняя величина выданной ссуды — 1,64 млн рублей. В России произведено 25% из купленных автомобилей без пробега.

Сергей Удалов фиксирует, что средний возраст при продаже и смене владельца составляет для бренда Lada 8 лет, для прочих недорогих машин — 7 лет, а премиальный сегмент перешел на 5,5 года. «Срок владения растет и растет», — прокомментировал эксперт.

Профессор МГУ **Наталья Зубаревич** объясняет огромный процент сделок в сегменте подержанных машин практичностью населения РФ, которое предпочитает брутальным китайским новинкам неизвестного качества «рабочих лошадок» из-за рубежа с небольшим пробегом. Показатели «АвтоВАЗа» означают, что предприятие восстановилось, спрос на его продукцию есть у людей с невысокими доходами, прокомментировала она. Но объемы продаж у китайцев больше, рынок разворачивается в их сторону, и его переформатирование идет с учетом разницы в доходах, у различных социальных групп населения приоритеты различаются, видит профессор.

Маржа как индикатор

Проектный лидер Frank RG **Станислав Сухов** опровергает устоявшееся мнение, что банки мало зарабатывают на автокредитовании, поскольку маржу «отжимает» дилер. С тем, что бизнес сложный и не самый прибыльный, он не спорит, но считает, что «при правильном подходе продукт может стать бриллиантом в короне банка». «Автокредитный клиент



приносит кредитору 48 тыс. рублей в год. При среднем кредите в 1,5 млн рублей показатель маржинальности — 3%, но на рынке есть примеры, когда она в 3-4 раза больше, — сообщил эксперт. — При этом более 60% таких ссуд берут клиенты с доходом от 120 тыс. рублей (средний показатель зарплаты по Москве). Это — к вопросу об опасениях, что у клиентов нет денег. Основной драйвер — состоятельный клиент».

По мнению Станислава Сухова, который учел залоговую специфику и соответствующие риски, автокредиты — запасной плацдарм для банков, которые не идут в сегмент ипотеки. Аналитик видит «очень большой потенциал у автокредитования», поскольку сегмент генерит трафик новых клиентов, а помимо прямой прибыли есть еще кросс-продажи — инструмент, который полностью используют не все банки.

Александра Меннер, начальник управления продаж продуктов расчетного бизнеса Альфа-Банка, видит одну из таких возможностей в расчетном бизнесе, в том числе при сделках трейд-ин: «Банк возникает на последней миле, когда клиенту нужно переводить деньги. Ему важны скорость и удобство, которое обеспечивает банк. Некоторые автодилеры сами выезжают к клиентам, им должны отдать деньги у подъезда». «Банки могут организовать классическую операссу в автосалоне, оплату по операционному чеку или выплаты на карту», — перечислила Александра Меннер.

Эксперты по-разному оценивают, чем аукнется ужесточение регулирования, поскольку не вполне ясны новые установки Центробанка. Доцент кафедры национальной экономики экономического факультета РУДН **Роберт Воскеричян** полагает, что надбавки не внесут серьезных корректив в выдачу новых автомобильных ссуд закредитованным заемщикам. Поскольку регулятор распространяет ограничения на все сегменты рынка физлиц, а имеющуюся ликвидность нужно куда-то размещать, средства пойдут туда, где уровень лимитов приемлем для капитала, а такой сегмент сегодня — автокредитование, поэтому охлаждения спроса не ожидается, пояснил экономист.

«Действия регулятора направлены не на охлаждение клиентского спроса, а на корректировку банками подхода к кредитованию клиентов с высокой финансовой нагрузкой. В полной мере их влияние можно будет оценить после получения вводных по пролонгации либо изменению текущих требований к банкам в части подтверждения доходов клиента, — пояснил «Б.О», в чем подвох, **Андрей Еременко,** начальник управления автокредитования Ингосстрах Банка. — Действующие требования актуальны до 30 июня 2024 года. Существуют предпосылки к тому, что тут также ожидаются ужесточения. В таком случае отрицательная динамика продаж автокредитов будет более заметна».

По мнению Никиты Кулагина, в результате введения надбавок маржинальность автокредитов несколько снизится, а значит, кредитные организации могут перенаправить капитал на более привлекательные продукты. «Возможно небольшое замедление роста автокредитования. Однако существует государственная программа поддержки отечественных авто, которые занимают чуть более 30% первичного рынка. Выдачи кредитов по ним вряд ли существенно изменятся после введения новых мер ЦБ. Что касается спроса на иномарки и вторичные продажи авто, здесь вероятно его небольшое снижение и замедление кредитования, даже несмотря на наличие льготных программ от китайских автопроизводителей и дилеров», — сообщил «Б.О» эксперт Совкомбанка.

Продать «в любые сроки»

Безусловно, ужесточение риск-политики ЦБ РФ с 1 июля окажет давление на сегмент автокредитования, согласились в ВТБ. Там уверены, что банкам предстоит скорректировать условия для заемщиков с высоким коэффициентом ПНД, а также ради снижения ежемесячных выплат удлинять сроки финансирования. С тезисом, что кредиторы будут стремиться и дальше растягивать выплаты, согласен и Роберт Воскеричян.

По данным Никиты Кулагина, средний срок жизни автокредита сегодня — шесть лет. Роберт Воскеричян сообщил, что в ряде крупных финансовых структур уже две трети автокредитов продают на срок семь лет, а Росбанк в 2024 году стал гораздо чаще предлагать такие ссуды на восемь лет.

Из рассказа **Марии Лобановой,** руководителя программы CHERY FINANCE, следует, что и до введения новой регуляторики «поддержку оказывать все дороже и сложнее, приходится предлагать сниженные субсидированные ставки, скидки, чтобы клиент мог выбрать более интересные условия». Она подтверждает, что размер ежемесячного платежа — ключевой момент при принятии клиентом решения о покупке. «Два — четыре года назад партнеры предлагали средний срок 48 месяцев, сейчас — 70 месяцев. И доходит уже до 96 месяцев», — привела статистику Мария Лобанова, исходя из собственного опыта. Также дилерам приходится ради привлечения ежеквартально составлять портрет клиента, ведь, «чем меньше прибыль на одном автомобиле, тем больше авто надо продать», пояснила эксперт.

10 лет — это баг или фича?

«По автокредитам вряд ли можно значительно увеличить сроки, потому что машины, в отличие от квартир, амортизируются очень быстро. Автомобиль, особенно новый, через шесть лет после покупки теряет в цене до 50% начальной стоимости», — напомнил Никита Кулагин. Эксперт считает, что, «поскольку

банкам придется отчислять в резервы сравнительно более значительные суммы по такому обеспечению, автокредитование станет менее привлекательным бизнесом». Как один из вариантов — банки и автосалоны могут просить вносить больший первоначальный взнос из собственных накоплений, но далеко не каждый потенциальный заемщик будет готов пойти на такое, добавил он. Впрочем, сейчас он видит, что на фоне роста реальных заработных плат населения на 8–10% год к году, люди готовы увеличить первоначальную сумму. Мария Лобанова, напротив, отметила тенденцию к снижению первоначального взноса.

Роберт Воскеричян не исключает, что десятилетние автокредиты появятся в перспективе 2025 года. На семилетний срок уже приходится две трети общих выдач, сообщил он. Экономист в этой связи обратил внимание, что «одновременно на долгий срок фиксируются и текущие высокие ставки, тогда как риски дефолта нивелируются наличием более чем ликвидного в нынешней ситуации залога». Ожидает дальнейшего увеличения сроков автокредитования и Андрей Еременко.

В ВТБ, напротив, не видят предпосылок для выдачи ссуд на 10 лет, а Мария Лобанова убеждена, что семь лет — важная психологическая отметка, и дальнейшего роста тоже не ждет. Директор по маркетингу Автофинансбанка Степан Никулин напомнил о возможности пролонгации займов.

Александр Ленивкин, директор департамента автобизнеса Драйв Клик Банка, рассказал: «Клиенту важно проще войти в сделку. Ясно, что и семь лет он вряд ли будет платить, а сделать 10 лет, возможно, будет комфортнее». Среди инструментов облегчения покупки из арсенала экосистемы Сбера он перечислил продукты со снижением впоследствии ставки, субсидирование в первой год. «Все это для того, чтобы клиент остался с нами: это важно и производителям, и банкам, и дилерам. Население не увеличивается, взять новых клиентов неоткуда, надо заботиться об имеющихся», — прагматично заметил эксперт.

Мария Лобанова, которая также высказывается за прозрачность и честность на рынке, считает, что многие покупатели будут пользоваться вариантом досрочного погашения, чтобы сократить переплату. Андрей Еременко сообщил «Б.О»: «Статистика по увеличению среднего контрактного срока автокредитов напрямую не коррелирует с увеличением фактического срока жизни займов, что говорит о неорганическом характере таких изменений. В связи с этим мы осторожно подходим к увеличению срока наших автокредитов».

Китай: константа vs переменная

Судя по комментариям, все без исключения эксперты в своих прогнозах делают ставку на то, что впереди — засилье китайских брендов. Это и понятно: разворот на Восток — в рамках госполитики.

«Мы приветствуем активное расширение присутствия на российском рынке китайских автоконцернов…», — по итогам визита в Пекин высказался глава РФ **Владимир Путин.** В его заявлении сказано, что присутствие китайского автопрома расширяется за счет «честной конкурентной борьбы».

Власти надеются, что удастся наладить локализацию авто и компонентов к ним в РФ и обещают за это льготы — при условии, что с каждым годом объемы выпуска и сборки будут возрастать. Впрочем, некоторые экономисты на сей счет пессимистичны: слишком маленький рынок и чересчур высокие санкционные риски, поясняют они.

Из уст Максима Соколова конкуренция в данном контексте звучит скорее как ругательство. «Многие китайские бренды, осуществляя, я бы сказал, агрессивную экспансию на российский рынок, начинают "пробивать" планку утильсбора и заходить на традиционные рынки — в фокус-группы, для которых выпускается продукция из наших моделей. Прежде всего это автомобиль Lada Vesta», — возмущается глава «АвтоВАЗа». Основными конкурентами Lada Vesta SW Cross в концерне считают Geely Coolray, Chery Tiggo 4 Pro и Haval Jolion. Ради повышения продаж концерн с октября 2023 года даже предлагает приобрести машину онлайн и забрать непосредственно из Тольятти по заводской цене в минимальной комплектации, а заодно и по стране попутешествовать.

Цена за ценность

Несмотря на рост конкуренции, пока никто не ожидает снижения цен на автомобили в РФ. В числе причин их роста — не только отсутствие конкуренции с игроками из других стран, высокие ставки по кредитам и длинное транспортное плечо между Китаем и европейской частью России, где в основном сосредоточен платежеспособный спрос.

К числу основных проблем, решить которые способны только банки, относятся трансграничные расчеты. Но под угрозой секторальных санкций со стороны США некоторые крупнейшие китайские банки в последние месяцы либо вовсе отказываются работать с российскими контрагентами; либо перестали открывать им новые счета; либо обрабатывают каждый запрос вручную; на прохождение процедур комплаенса требуется месяц, и непонятно, будет ли проведен платеж. С подобными проблемами россияне периодически сталкивались и в Турции или в Эмиратах.

Александра Меннер видит решение проблемы в подключении к сделке платежных агентов, которым поручают за установленный гонорар оплатить конкретному контрагенту определенную сумму в иностранной валюте. Расчеты идут внутри одного банка, курс фиксируется по биржевому, платеж проходит в рублях, рассказала эксперт. Оплата идет по номеру инвойса, его подтверждает SWIFT.

Стоимость посредничества превышает банковскую комиссию на 3–5%, говорит представитель «Альфы», но платежи, как правило, проходят за два-три дня (не более пяти), так что «клиент платит цену, но получает ценность». Александра Меннер считает, что «на текущий момент платежный агент это панацея», а экспертиза банка позволяет избежать рисков «при выборе ноу-нейм-посредников». Впрочем, она тут же оговорилась, что алгоритм работы уже усложнился, ЦБ и Минфин заинтересовались такого рода сделками, меняют отчетность, и, возможно, появится регулирование. Б.О