



В чем же состоит основное отличие **автокредита** от любого из рассмотренных ранее потребительских кредитов?

Первое важное отличие: автокредит вне зависимости от того, какое именно «средство передвижения» приобретается, является исключительно целевым. Таким образом, заемщик обязан по требованию банка отчитаться за кредитованные средства — например, предъявив документы, подтверждающие факт приобретения им в период действия договора автомобиля в соответствующей торговой организации.

Второе отличие: размер предоставляемых средств, который (в общем случае) больше, нежели размер обыкновенного потребительского кредита.

Третье отличие: автокредит практически всегда предоставляется под соответствующее обеспечение обязательств заемщика по погашению, чаще всего под залог кредитуемого автомобиля.

Четвертое отличие: специфическое страховое сопровождение **автокредита**. Поскольку в процессе эксплуатации кредитуемого автомобиля существует определенный риск его повреждения (или угона), одновременно с кредитным договором заемщик заключает и страховое соглашение.

Наконец, пятое отличие: автокредит предоставляется только при участии посреднической торговой организации — в общем случае, автосалона (автомагазина), заключившего договор о сотрудничестве с соответствующим банком. Впрочем, как свидетельствует актуальная практика автокредитования, в этот процесс все активнее включаются и компании-автопроизводители, что в конечном счете позволяет получить заемщику не только сравнительно недорогой кредит, но и автомобиль.

В общем случае автокредит может быть предоставлен гражданам в возрасте от 18 до 70 лет, имеющим постоянную регистрацию.<sup>4</sup> Кроме того, важно, чтобы потенциальный заемщик располагал не только стабильным доходом, достаточным для своевременного и полного погашения кредита, но и средствами

на внесение            стартового взноса за автомобиль, размер которого            может составлять от 15 до 30% его полной            стоимости.

В условиях роста спроса на автокредитование и            увеличившейся конкуренции многие            автостроительные концерны стали искать            возможности непосредственного сотрудничества с            банками. Таким образом, они пытаются понизить            процентные ставки, создавая более            привлекательные условия покупателям автомобилей.            Данным путем идут не только зарубежные автоконцерны (Ford, Renault, BMW, Toyota, Nissan            и т.д.), но и отечественные (АвтоВАЗ). В            результате увеличивается покупательский спрос на            автомобили, растут продажи машин. Если еще в            2004 году около 20 % автомобилей среднего класса            покупалось в кредит, то к концу 2007 года эта            цифра достигает 50%.

Зарубежом уже давно существуют финансовые            структуры представляющие собой некий симбиоз            автопроизводителей и принадлежащих им банков. Собственные финансовые структуры            автопроизводителей зачастую прибыльнее, чем их            основной бизнес. К примеру, прибыль Ford Motor в            2005 году составила 2 млрд. долларов, в то время            как Ford Motor Credit заработала 2,5 млрд. долларов. Финансовая компания General Motors            Acceptance Corp ( GMAC), подразделение            крупнейшего в мире автоконцерна General Motors,            с момента своего основания уже предоставило свои            клиентам кредитов на авто на сумму свыше 1            трлн.долларов. Объем контрактов финансовой            компании Daimler Chrysler Financial Services            составил 117,7 млрд. евро.

Естественно, что банки, принадлежащие крупнейшим            мировым автопроизводителям, занимаются не только            автокредитованием. Они также предлагают            ипотечные кредиты, кредиты на бытовые нужды,            принимают вклады от населения и организаций.

В России же большинство производителей выдают            кредиты, заключая партнерские соглашения с            российскими банками или филиалами крупнейших западных банков. Но, например, японский            автоконцерн Toyota уже зарегистрировал свой            собственный «Тойота Банк», получив лицензию            Банка России на осуществление банковской            деятельности. Кроме Toyota свои намерения            создать собственные финансовые структуры до            конца 2007 года заявили BMW Group и            DaimlerChrysler. В современных условиях            свободного открытого рынка автоконцернам выгодно            развивать свой бизнес финансовых услуг, нежели сотрудничать с банками, делясь доходами. Помимо            этого в собственных банках автоконцерны смогут            отслеживать качество предоставляемых услуг, что, несомненно, скажется на положительном имидже            автопроизводителя. Компания Audi пока считает,            что работать с банками-партнерами тоже выгодно,            но готовится открыть представительство своего            банка.

Активному созданию на российском кредитном рынке            собственных финансовых структур иностранным            автокомпаниям препятствует несколько факторов.

Во-первых, сложно просчитать рентабельность финансовой деятельности в России, поскольку в кредит продается значительно меньше машин, чем в Европе или США. Во-вторых, многие клиенты в России не могут документально подтвердить свои доходы, ввиду получения зарплаты по черным и серым схемам.

Российским банкам, естественно, пока такая ситуация на рынке автокредитов выгодна. Чем меньше будет финансовых структур иностранных автоконцернов, тем больше клиентов будет в российских банках. В противном случае конкуренция заставит искать новые формы и программы автокредитования, а также налаживать более тесные отношения с автодиллерами.

Компания Ford Motors еще с 2001 года начала предлагать покупателям свои автомобили через программу «Форд в кредит». Но не имея лицензии Центрбанка РФ на ведение банковской деятельности, компания была вынуждена работать через Райффайзенбанк и Международный Московский банк, МДМ-банк, Газпромбанк, Банк Москвы. По программе «Форд в кредит» можно приобрести новые автомобили Focus, Fiesta, Fusion, Focus C-Max, Mondeo, Maverick, Focus ST и т.д. Первоначальный платеж по кредиту составляет 40 % для Ford Focus и Ford Focus ST и 50 % для остальных моделей. Процентная ставка сравнительно невысокая - 4,9% годовых для автомобилей Focus, Fiesta, Fusion и Focus ST и 7% для Focus C-Max, Mondeo, Maverick. Кроме того, покупатель платит страховку, равную 5% от стоимости автомобиля.

С производителями Renault, Nissan сотрудничает Международный Московский банк. На Ford Focus можно получить специальный кредит (4,9% годовых) в банке УРАЛСИБ и Газпромбанке. Банк Москвы и Альфа-Банк выдают специальные кредиты на Chevrolet Niva. Такое партнерство дает возможность разрабатывать особые программы, включающие беспроцентную рассрочку, кредит без первоначального взноса, пониженные процентные ставки.

На сегодня покупка автомобиля требует крупных денежных вложений, которые не все могут себе позволить. Поэтому многие люди пользуются автокредитами от производителя, позволяющими зачастую купить автомобиль в рассрочку, не вкладывая больших сумм единовременно. Иногда программы автокредитования от производителя предлагают очень выгодные условия. Взять к примеру программу «0+0». По условию данной программы некоторые модели Chevrolet можно приобрести с первоначальным взносом 0 % и процентной ставкой по кредиту - 0 %.

Наиболее востребованными на сегодняшний день являются новые иномарки средней ценовой категории – 15-25 тысяч долларов.

Преимущества покупки автомобиля в кредит от производителя:

в автоконцерне выгоднее брать кредит, потому как оформление всех документов

происходит гораздо быстрее в одном месте – автосалоне;  
покупка нового авто в кредит обходится по гораздо более выгодным кредитным ставкам;  
для покупателей авто в кредит предусмотрены специальные программы кредитования (беспроцентные кредиты, низкие ставки на отдельные модели, без первоначального взноса и т.д.);  
экономия на страховке, поскольку страховка оформляется с учетом субсидий автопроизводителя  
Недостатки покупки автомобиля в кредит от производителя:

сравнительно большая цена по сравнению с поддержанными автомобилями (разница иногда в несколько раз превышает стоимость поддержанного автомобиля);  
Именно по последней причине львиную долю кредитного рынка автомобилей занимают подержанные машины и покупатели предпочитают обращаться напрямую в банк. Даже несмотря на высокие проценты по кредиту 12-15 % рынок подержанных автомобилей остается вне конкуренции. Автопроизводитель же занимается реализацией только новых автомобилей, зачастую очень дорогих.  
Еще одно достоинство автокредитования в банках – кредитная история клиента. Наличие положительной кредитной истории позволяет банкам уменьшать процентные ставки по кредитам, в том числе и на автомобили.