иным категориям мы планируем проводить на постоянной основе, а выборку производить раз в квартал.

BG: Но при этом «Рейтинги» не заменят премию?

В. Б.: Конечно, нет. Ежегодная премия «Автомобиль года в России» — это праздник, это история о победах. А «Рейтинги» не выявляют победителя, выявляют восприятие тех или иных моделей потребителем. Премия — это абсолютно состоявшаяся история, которая будет не только существовать, но и развиваться. «Рейтинги» в определенном смысле, конечно, будут способствовать развитию премии. Уверен, что благодаря «Рейтингам» аудитория, принимающая участие в голосовании премии, будет и дальше увеличиваться. При этом «Рейтинги» будут давать как потребителям, так и производителям ценный социологический материал. На его основе производители смогут делать выводы о мнении потребителя по тем или иным вопросам и, соответственно, учитывать это мнение в разработках своего модельного ряда в перспективе. А потребители благодаря существованию «Рейтингов» получат универсальную платформу для обмена мнениями и, что самое главное, для подготовки к такому важному и дорогостоящему приобретению, как автомобиль.

BG: Скажите, а как все-таки люди выбирают автомобиль, какие качества модели важны для потребителя в первую очередь?

В. Б.: Вот, собственно, ответ на этот вопрос мы и получим благодаря «Рейтингам». Но вообще, конечно, все очень сильно зависит от каждого конкретного потребителя. Кто-то в первую очередь выбирает салон, кто-то — вместимость, кто-то смотрит на внешний вид, а кто-то — на литраж двигателя и лошадиные силы.

BG: Скорее всего, некорректно спрашивать вас о вашем любимом автомобиле, потому что вы перепробовали сотни моделей. Но давайте попробуем на основе вашего опыта составить ваш идеальный автомобиль из разных автомобилей разных производителей. Подвеску возьмем у одного, салон — у другого, маркетинг и позиционирование — у третьего. Возможно такое?

В. Б.: Я недавно подсчитал: только в моем личном владении, то есть купленных на собственные деньги, у меня было более двух десятков автомобилей. А моделей, на которых я ездил, действительно сотни. Как и многие в 1990-е, начинал я с „восьмерки“: сначала у меня была вишневая, потом мокрый асфальт с тонированными стеклами, на литых дисках и со съемной магнитолой — все, как тогда и полагалось. Первой моей иномаркой была Toyota Carina E. Потом было много чего. Какое-то время у меня был период внедорожников, но сейчас он, по-видимому, заканчивается, и я опять тяготею к седанам и хэтчбекам. Отвечая на ваш вопрос, могу сказать, что внутренний объем и удивительную трансформацию пространства я бы взял у Multivan, комфортность салона я бы позаимствовал у Mercedes, при этом отмечу, что определенную эмоциональность и шик в отделке салона я бы все-таки взял у англичан — у Jaguar например: никто так не умеет прорабатывать детали, делать строчку, подбирать материалы, как это делают англичане. Кстати, у того же Land Rover я бы наверняка позаимствовал и подвеску. Лично для меня это идеальная подвеска. Что касается управляемости и качества сцепки водителя с автомобилем, то его я бы позаимствовал у BMW или Subaru. По этому критерию им действительно нет равных. Если же говорить о внешнем дизайне и соотношении цена/качество, то я взял бы Hyundai, чья деятельность в автомобилестроении за последние несколько лет явно дает заметные результаты. Но ничто и никто не стоит на месте, и каждый год мы получаем что-то новое, порой концептуально новое от автомобильных производителей, что дает нам повод из года в год устраивать голосование и исследовать мнение тех, кто является истинным ценителем автомобилей — их покупателей.

Интервью взял РЕВАЗ РЕЗО

МОДЕЛЬ ПОТРЕБЛЕНИЯ СТАЛА БОЛЕЕ ОСТОРОЖНАЯ

АЛЕКСЕЙ ТОКАРЕВ, СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ, ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА АВТОБИЗНЕСА БАНКА ВТБ 24, РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАК ПАДЕНИЕ ПРОДАЖ НА АВТОМОБИЛЬНОМ РЫНКЕ ОТРАЖАЕТСЯ НА БИЗНЕСЕ БАНКА.

АЛЕКСЕЙ ТОКАРЕВ: «ПО НАШИМ ОЦЕНКАМ, ЗА ВОСЕМЬ МЕСЯЦЕВ ПРОДАЖИ АВТОКРЕДИТОВ УПАЛИ НА 36%»

«АВТОМОБИЛЬ ГОДА»

BUSINESS GUIDE: Автомобильный рынок, по свидетельству участников, в последнее время заметно просел. У производителей падают продажи, курсовые риски не дают спокойно жить. Что в этой связи происходит у вас, как изменился спрос на автокредитование?

АЛЕКСЕЙ ТОКАРЕВ: Мы все в одной упряжке. Автокредитование — значимая часть рынка: на сегодняшний день это треть всех автомобильных продаж, поэтому мы чувствуем напрямую то, что происходит на рынке.

Если посмотреть на другие розничные сектора, то там нет такой патовой ситуации — в автомобильной сфере негативное развитие заметнее. По итогам восьми месяцев падение продаж по отношению к прошлому году около 12%, при этом тренд разворачивается негативный. Спрос на автокредиты падает, помимо собственно падения продаж уменьшилась и доля автомобилей, приобретаемых в кредит. И достаточно ощутимо: по нашим оценкам, за восемь месяцев продажи автокредитов упали на 36% — фактически в три раза большее падение, чем продажи самих автомобилей.

BG: Вы как-то анализировали причины?

А. Т.: Основная причина в головах людей. Поменялась модель потребления: она стала более осторожная. Люди откладывают потребление, отказываются от кредита, отказываются от покупки автомобиля.

Глубокий анализ показывает, что падение вызвано главным образом отказом клиентов от уже одобренных кредитных решений. В автомобильной сфере также наблюдается уменьшение конвертации контактов в контракты на поставку автомобилей. То есть люди в дилерские центры приходят, смотрят машины, спрашивают автокредиты, но в итоге решают, что нет, они покупку совершать не будут и кредит брать не будут.

BG: Насколько серьезен для ВТБ 24 как для розничного банка такой бизнес, как автокредитование? Какую долю в кредитном портфеле занимают автокредиты?

А. Т.: Для нашего банка автокредиты — это порядка 8% розничного портфеля. И на рынке в целом ситуация схожая. Но не подумайте, что 8% — это мало. Тут важно понимать масштаб бизнеса банка: наш общий портфель —1,4 трлн руб., портфель автокредитования — около 120 млрд. руб. Это примерно соответствует размеру розничного кредитного портфеля банка с 16-й строчки российского топ-20. Другими словами, да, этот бизнес для банка весьма значимый.

BG: Выросла ли просрочка по автокредитам за текущий год? Если выросла, то насколько?

А. Т.: К сожалению, это общий тренд. Не только в розничной сфере, но и в корпоративном сегменте качество обслуживания долга в этом году существенно ухудшилось. По розничным кредитам, если смотреть в целом по банковской системе, это увеличение портфеля просроченных кредитов на 38%, в то время как рынок розничного кредитования вырос на 10%. То есть сказываются и замедление прироста розничного портфеля, и рост в нем просрочки.

В автокредитовании примерно такая же тенденция: мы видим заметное ухудшение качества. Однако портфель автокредитов все равно остается одним из лучших с точки зрения рисков. Относительно кредитов наличными или кредитных карт в 1,5–1,8 раза портфель автокредитов лучше по качеству.

BG: Потому что автокредиты обеспеченные?

А. Т.: Условно обеспеченные. Наше законодательство до конца не защищает кредитора. Есть нюансы: как таковая пока не работает база залогов, и нет контроля над обременением, над выводом из-под залога автомобиля. Если, к примеру, сравнивать ситуацию с ипотекой, то там есть жесткий залог и это контролируется: с заложенной квартирой ничего нельзя сделать. С заложенным автомобилем, к сожалению, это не так.

BG: Как банк работает с проблемными должниками по автокредитам? Какие пути решения проблемы предлагают заемщику, попавшему в трудную ситуацию, например купившему автомобиль в кредит, но потерявшему работу?

А. Т.: Мы прекрасно понимаем, что у заемщиков случаются временные сложности. И если клиент лояльный, если он признает наличие проблемы, открыто об этом заявляет, мы готовы совместно с ним эту проблему решать. Мы банк клиентоориентированнный — нам важно не просто выдать клиенту какой-то продукт, нам важно сохранить клиента в банке. Поэтому мы для лояльных клиентов предлагаем различные программы реструктуризации кредитной задолженности, предлагаем для них программы по реализации автомобиля — это тоже для многих выход из сложной ситуации. Кстати говоря, такое решение никак не ограничивает человека через три месяца, через полгода, когда ситуация изменится в лучшую сторону, подать нам заявку и купить новый автомобиль. Кредитная история в этом случае не страдает.

BG: Из-за санкций возможности заимствования на иностранных рынках для многих банков сейчас ограничены. Насколько серьезно вы зависите от ресурсов, привлекаемых на зарубежных рынках? Не приведет ли нехватка ресурсов к повышению ставок и ужесточению политики выбора заемщиков при автокредитовании?

А. Т.: Что касается нашего банка — ВТБ 24, то никаких последствий введения санкций мы не ощущаем. У нас очень простая бизнес-модель: мы классический розничный банк. Мы привлекаем деньги внутри страны и эти деньги передаем розничным клиентам — заемщикам. Мы крупный банк: у нас 12 млн клиентов и портфель депозитов — 1,5 трлн. Кстати говоря, мы сейчас наблюдаем приток депозитов.

BG: А если валютные риски заемщиков рассмотреть? У вас в портфеле валютные автокредиты есть?

А. Т.: После кризиса 2009 года у нас фактически нет выдачи кредитов в иностранной валюте. Портфель какой-то маленький остался, но это все остатки той, давней истории. Если вспомнить автокредитование году в 2001-м, то тогда 95% автокредитов выдавалось в иностранной валюте, потом смещение потихоньку происходило в сторону рублей, и в итоге автокредиты стали исключительно рублевыми.

BG: И в заключение наш традиционный вопрос: что дает вам сотрудничество с «Автомобилем года»? Для чего вы работаете с премией, что вы ожидаете от сотрудничества?

А. Т.: Мы не простые партнеры, мы стараемся встраивать в план активности «Автомобиля года» свои нотки. Сотрудничество с премией для нас это в первую очередь возможность довести до большого количества людей свои продукты, свои преимущества. Проект дает уникальную возможность выбора: в одном месте собраны все автомобили, которые только есть на рынке, и можно и выбрать автомобиль, можно выбрать кредитную программу. По сути, автомобиль года — это воплощение мечты. Люди мечтают об автомобиле, а мы тот инструмент, который помогает превратить мечту в конкретный предмет.

Интервью взял ИЛЬЯ ЗИНОВЬЕВ