

Bez kreditēšanas auto tirgus ir sastindzis. Toties pozitīva tendence ir, ka, iegādājoties mašīnas, līzingu nodrošina gan pazīstamas bankas, gan ražotāju līzingu un faktoringa nodaļas jeb *galma* līzingu kompānijas! *NEXT* vēlējās noskaidrot, vai tirgū patiesi ir vērojama kāda virzība, kas ļauj iziet no stagnācijas. Ar šādu nolūku devāmies pie LPAA prezidenta **Andra Kulberga!**

Aldis BITE

AUTO TIRGUS – ekonomikas atlabšanas barometrs

L

– **Latvijā sekmīgi darbojas Honda Leasing, Inchcape lizings, GM Finance utt. Cik ļoti tas iespaido tirgus attīstību?**

– Reģistrācijas dati gan neuzrāda būtisku aktivitāti šo spēlētāju lauciņā. Aktīvāki, kā ierasts, ir labi zināmie spēlētāji: skandināvu, itāliešu un vietējā kapitāla lizinga kompānijas. Šobrīd tirgus ir pārsniedzis visas šā gada prognozes. Konkrēti septembrī kreditēšana sasniegusi 54% no visu darījumu apjoma. Tas ir pamats domām, ka lizings atgriežas. Finasēšana atjaunojusies arī privātpersonu sektorā, jo septembrī pirmo reizi 54% visu privāto klientu auto iegādājušies lizingā. Tiesa, joprojām klientu, privātpersonu, skaits ir ļoti mazs – tikai 26% no visu darījumu apjoma. Diemžēl šis skaitlis nemainās visa gada garumā. Progress tirgū veidojas uz lielāko *Fleet* jeb autoparku darījumu apjoma pieauguma rēķina.

– **Cik lielu tirgu jūs, LPAA, šogad plānojat Latvijā?**

– Paredzam, ka 2011. gadā izdosies pārdot aptuveni 8500 automobiļu. Salīdzinot ar 2010. gadu, kad pārdeva 4976 auto, jāteic, ka procentuālā ziņā sasniegts būtisks pieaugums, taču absolūtajos skaitļos ievērojami atpaliekam no Lietuvas un Igaunijas. Ņemot vērā, ka no ES valstīm Latvija atrodas gandrīz pēdējā vietā auto skaita ziņā uz katriem 1000 iedzīvotājiem, tad attīstības potenciāls ir ievērojams. Protams, nozīmīga loma ir arī faktam, ka lielai daļai privātpersonu mēdz būt dažādi apgrūtinājumi – gan aizņēmumi, gan galvojumi ģimenes locekļiem, draugiem utt. Runājot par optimālo auto tirgus līmeni, gribu apgalvot, ka sasniegt 2007. gada apjomu teorētiski ir iespējams visai drīz, taču Latvijā tas nav tik daudz atkarīgs no tā, kā attīstīsies ekonomiskā situācija Rietumeiropā, bet gan cik ātri atkopsies tirgus Krievijā. Pēdējie dati liecina, ka Krievijā auto tir-

gus pēdējos divos mēnešos pieaudzis par 26%. Palielinoties legalās izcelsmes naudas daļai Latvijā, arvien vairāk jāparādās auto, kurus iegādājās krīzē noplicinātais vidusslānis. Šobrīd daudziem cilvēkiem ir problemātiski pierādīt savas naudas legalitāti, jo aplokšņu algu apjoms ir sasniedzis milzīgus apmērus!

Domāju, ka, esot labvēlīgai apstākļu sakrībai, jau tuvākajā nākotnē – ap 2014., varbūt 2016. gadu – varam pārdot līdz pat 15 000 auto. Tas gan atkarīgs no fakta, cik pastāvīga būs mūsu valdība, cik spējīga darboties tā izrādīsies ilgtermiņā utt. Uzņēmējiem ir jābūt skaidrībai, ar kādiem darba apstākļiem, ar kādu nodokļu politiku rēķināties. Nav brīnums, ka no visu Latvijā ievesto auto daudzuma tikai 19% ir jaunas mašīnas. Jau iepriekš teicu, ka lietoto auto tirgus būs pirmais, kas atkopsies. Tiesa, ar laiku situācijai ir jāmainās, jo pieaugošu energoresursu izmaksu gadījumā cilvēkiem ir svarīgi prognozēt savas izmaksas, un... jauns auto ir prognozējamāks nekā lietots.

Jaunu automobiļu dileri lielas cerības liek uz finansētāju pieaugošo aktivitāti. Krīzes laikā tie faktiski bija divi spēlētāji – *UniCredit* un *Nordea*. Tagad mūsu biedri slēdz līgumus arī ar *SEB Lizingu*, *Pohjola Lizingu*, *UniCredit Lizingu*, *Hipolizingu*, banku *Citadele*. Daudzi cilvēki krīzes un citu pēdējo notikumu iespaidā nonākuši pie secinājuma, ka gribas plānot savas izmaksas ilgtermiņā. Šādā gadījumā izvēle krīt uz jaunām mašīnām. Domāju, ka, cenai sasniedzot Ls 1 par litru *E95* benzīna, liela daļa sabiedrības psiholoģiskā ziņā noteikti mainīs ieradumus, kas saistīti ar auto ekspluatāciju. Šobrīd līdz latam starpība ir tikai 7 santīmi, taču jau tagad rinda uz gāzes iekārtu uzstādīšanu mašīnās ilgst vairākus mēnešus. Mentāli esam bijuši apspiesti tik ilgu laiku, ka nespējam adekvāti emocionāli uztvert daudzas lietas. Bieži vien emocijas nospēlē lielu lomu. Kopumā Baltijas valstis šogad ir līderes tirgus pieauguma ziņā. Korporatīvie darījumi Latvijā aizņem ļoti lielu daļu – aptuveni 26%. Piemēram, policijas konkurss, kas šogad, ceru, noslēgsies, auto pārdošanas apjomā ir tikpat liels, cik pārdots tiek vienā mēnesī. Teorētiski tas šajā gadā ir 13. mēnesis.

– **Kādu prognozējat Latvijas automobiļu tirgus tuvāko nākotni?**

– Mēs plānojam, ka 2012. gadā tirgus apjoms būs aptuveni 10 000 vienību jeb aptuveni 17% kāpums, salīdzinot ar šo gadu. Pamatojam to, ka nākamgad būs

Hallo Latvija!



zināties, ka mēs kā nozare neaugsim, ja būsīm negodīgi cits pret citu. Diemžēl šobrīd neredzu līdzekļus, kā cīnīties pret korupciju mūsu valstī. Mēs biznesu redzam servisu attīstībā. Šobrīd pilnvaroto auto tirgotāju servisos pēcgarantijas auto aizņem no 60% līdz pat 85% servisa apjoma. Tas ir milzīgs sasniegums, atceroties treknos gadus, kad lietotu auto tirgus daļa bija 20%. Tas nozīmē, ka auto dileri spējuši pielāgoties tirgum, izveidojot gan atbilstošu darba izcenojumu, gan laika ekonomiju, radot piedāvājumu, kas ir konkurētspējīgs pat ar pelēkās zonas uzņēmumiem, kas strādā, apejot nodokļus. Zīmīgi, ka Rīgā dileru cenas servi-

Pieaugums pārspēj prognozes. Ja to nebremzēs neadekvāti valdības lēmumi, eiro kolapse, Grieķijas defolts, attīstība turpināsies!

daudz plašāk pieejams līzings. Mūs dara bažīgus politiskā nestabilitāte, kuras dēļ pēdējos mēnešos šogad tirgus praktiski nav mainījies. Acīmredzot politiskās spēlītes ietekmē gan klientu plūsmu, gan cilvēku pirkšanas paradumus.

– Vai pastāv arī kādas nacionālās auto iegādes īpatnības?

– Ja runā par nacionālām izvēlēm, tad paradoksu netrūkst. Piemēram, Latvijā apvidus auto tirgus pēdējo divu gadu laikā audzis par vairāk nekā 10%. Nevaru nosaukt nevienu citu valsti, kur apvidus auto segments tik ļoti būtu pieaudzis – no 24% tas palielinājies līdz 34,5%. Tiešām izteikts fenomens, jo uz apvidus auto nišu pārgājuši arī klienti no vidējās klases auto, MPV un citiem segmentiem, kuru klienti izvēlējušies apvidus auto. Secinājums: ja kāds auto tirgotājs vēlas ieņemt nozīmīgu tirgus daļu, viņam piedāvājumā obligāti jābūt komerciāli veiksmīgam apvidus auto modelim.

Liela loma apvidus auto segmenta attīstībā bijusi gan ceļu uzturēšanas kvalitātei, gan klimatiskajiem apstākļiem – aukstajām, ar sniegu bagātajām ziemām utt. Protams, redzamākie veiksmes stāsti ir Nissan Qasquai, Nissan Juke, Mitsubishi Outlander, ASX utt., taču arī dārgajā galā jeb Premium segmentā klientu pietiek. Ne vienmēr tā ir racionāla izvēle, jo, kā zināms, apvidus auto ir gan dārgākas riepas, gan arī bieži vien lielāks ceļu nodoklis. Pirkšanas brīdī klienti par to domā maz, jo cilvēkam joprojām komforts un patīkamas sajūtas šķiet nozīmīgākas par

racionālu izvēli. Ne velti jauno Range Rover Evoque jau pasūtījuši 28 klienti.

– Kā ir ar valsts pasūtījumiem?

– Šogad valsts pasūtījumi ir atdzimuši. Protams, būtiskākais ir policijas konkurss, taču arī citās valsts kapitāla sabiedrībās šogad notiek konkursi par autoparka atjaunināšanu.

– Kā LPAA iekšienē notiek šo konkursu apspriešana? Vai tas nerada kādu fonu attiecībās?

– Neesam politiķi un cenšamies ap-

sos ir pat zemākas nekā reģionālo dileru centros.

Dati īsumā (2011. g. septembris)

Šā gadā septembrī kopumā reģistrētas 1396 mašīnas, no kurām 283 ir reeksports un 144 smagais komercitransports. Kopā 905 transportlīdzekļi atrodas lokālā reģistrācijā (brīvi no eksporta). Saskaņā ar LPAA datiem 764 ir pasažieru auto, bet 398 ir komercitransporta vienības. **MX**

Fleet jeb autoparku papildinājums (2011. g. septembris):

AS Latvenergo – 28 (VW Caddy)
SIA Coca-Cola HBC Latvia – 16 (VW, Opel)
SIA LMT – 9 (VW, Toyota, Subaru)
Valsts Mežu dienests – 7 (Toyota Hilux)
AS Ramirent Baltic Rīgas filiāle – 7 (Ford Ranger)
SIA Roche Latvija – 7 (VW Passat)

Pasažieru auto līzings – pavisam 411 (54% tirgus)*

SIA Nordea Finace Latvia	147 (36%)
SIA SEB Līzings	70 (17%)
SIA UniCredit Leasing	56 (14%)
SIA Swedbank Līzings	56 (14%)
SIA DNB NORD Līzings	52 (13%)
SIA Hipolīzings	16 (4%)
SIA Auto Welt Leasing	6 (1%)
SIA Citadele līzings un Faktoring	4 (1%)
SIA Pohjola Fianance	4 (1%)

* Viegļās pasažieru – 195 vienības (90 skaidrā naudā + 105 līzīgā). EKSPORTS – 274 pasažieru auto jeb 36% tirgus.