

**Общероссийская общественная организация
"Российская академия естественных наук"**



**ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГРАЖДАН НА
РЫНКЕ РЕАЛИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ (НА ПРИМЕРЕ
ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ)**

Лекция подготовлена в рамках социально значимого Президентского проекта по Созданию системы распространения знаний по вопросам экономической и финансовой безопасности России, борьбы с теневыми доходами, противодействию финансированию терроризма, экстремизма, антигосударственной и деструктивной деятельности и ее апробации в четырех пилотных регионах (№ 244/79-3).

**CITIZENS' FINANCIAL SECURITY PROVISION ON VEHICLE
COMMERCIALIZATION MARKET (AS EXAMPLIFIED ON THE
MOTOR CARS)**

The lecture created within socially important President Project to establish knowledge system in economical and finance safety in Russia, to confront shadow gains, terrorism, extremism, anti-governmental activity and its approbation in four pilots regions (№ 244/79-3).

УДК 37.032

Нечушкин С.С., Чистякова М.В. под общей редакцией Каратаева М.В.

Обеспечение финансовой безопасности граждан на рынке реализации транспортных средств (на примере легковых автомобилей) / редкол.: Каратаев М.В. (отв. ред) [и др.] – Москва. – 20 стр.

Лекция посвящена вопросу финансовой безопасности граждан при покупке и продажи автомобиля. Затронуты вопросы покупки автомобиля в салоне у диллера и на вторичном рынке, продажи автомобиля при обращении к профессионалам и самостоятельная продажа. Рассмотрены основные схемы мошенничества, в которых злоумышленник выступает в качестве и продавца, и покупателя, и основные способы избежать встречи с мошенниками.

Адресована широкому кругу читателей, которые собираются приобрести или продавать автомобиль.

УДК 37.032

The lecture reviews the question of financial security provision on vehicle commercialization. The issues of the vehicle purchase at dealer's and secondary market, vehicle stand-alone and professional selling out are touched upon. The common frauds are examined, when the criminal acts as the buyer and a seller. The ways of avoiding it are also examined.

The lecture is addressed to the large audience, who is going to buy or to sell a vehicle.

Аннотация. В лекции проанализированы вопросы обеспечения финансовой безопасности при покупке и продаже транспортных средств. По итогам рассмотрения сделаны выводы о необходимости и полезности просвещения граждан в области индивидуальной финансовой безопасности.

Ключевые слова: финансовая безопасность, купля-продажа автомобиля, оформление сделки.

Abstract. The lecture analyzes the issues of financial security provision on vehicle commercialization. The examination resulted in summing up the ways of citizens' enlightenment in financial security.

Key words: financial security, purchase and sale of car, registration of the transaction.

Еще несколько лет назад на популярные модели новых автомобилей создавался искусственный дефицит, выстраивались очереди на покупку, период ожидания машины мог составлять от 4 до 8 месяцев. Особо предприимчивые люди даже перепродавали место в очереди с целью дополнительного заработка. Продажи подержанных автомобилей показывали постоянный ежегодный рост и превышали спрос на новые автомобили более чем в 2 раза. До 2015 г. средняя процентная ставка по автокредиту составляла 8-15%, размер первоначального взноса за автомобиль – 10-15%, также банки предоставляли дополнительные преференции в размере 1-2% тем, кто покупал автомобиль в кредит. Эти факторы позволяли продавцам, производителям и покупателям чувствовать себя достаточно уверенно в сложившейся экономической ситуации [2].

По данным аналитического агентства «Автостат» на 01.01.2016 парк легковых автомобилей в России составляла 40,85 млн. шт. Согласно данным предварительной оценки общая численность населения России по данным Росстата на 01.01.2016 составляла 146,52 млн. чел. Таким образом, получается, что почти каждый 4-й житель нашей страны сталкивается с покупкой или продажей легкового автомобиля. В статистике есть такое понятие, как автомобилизация – оснащенность населения автомобилями. Уровень автомобилизации населения рассчитывается из показателя среднего количества индивидуальных легковых автомобилей, приходящихся на 1000 жителей. По оценкам на 01.01.2016 автомобилизация в России на 2015 г. составила 278 автомобилей на 1000 человек.

Данный показатель показывает, что в долгосрочной перспективе автомобильный рынок в России будет расти.

В сложившейся экономической ситуации проблема экономии собственных денежных средств коснулась практически всех, девальвация рубля и последующее повышение цен на товары импортного производства, заставила задуматься о расходах даже состоятельных людей в нашей стране. Несмотря на то, что уровень локализации российского автопроизводства растет, значительная часть компонентов импортируется, и покупают их производители за валюту, что влияет на конечную стоимость автомобиля и стоимость его последующей эксплуатации. Введение утилизационного сбора, инфляция, переход на «Евро-5», жадность и непорядочность некоторых продавцов – все это в ближайшее время может стать причиной того, что мы с вами переплатим или недополучим значительную сумму денежных средств при реализации автомобиля.

В 2015 г. цены на новые автомобили в России выросли в среднем на 20%, на подержанные – на 25%. Эксперты аналитического агентства «Автостат» в 2016 г. прогнозируют повышение цен на новые и подержанные автомобили в среднем еще на 20-25%.

Сейчас все находятся в одинаковых условиях перед реалиями экономики. Задача продавцов – это выжить в нелегких условиях, задача покупателя – наиболее выгодно потратить заработанные деньги. В данной лекции будут приведены примеры мошеннических схем и способов выманивания денежных средств, сформулированы правила и советы, которые необходимо соблюдать при продаже, покупке. Использование данной информации поможет сэкономить до 20% от первоначальной стоимости при покупке, не потерять средства при продаже автомобиля.

Финансовая безопасность – это состояние какого-либо хозяйствующего субъекта, характеризующееся наличием стабильного дохода и других ресурсов, которые позволяют поддерживать уровень жизни на текущий момент и в обозримом будущем. Рациональная покупка, продажа и эксплуатация автомобиля частично обеспечивает финансовую безопасность гражданина, что является показателем его финансовой грамотности и высокого социального и интеллектуального уровня [1].

Покупка автомобиля в условиях экономического кризиса – это большая ответственность для покупателя и окончательный выбор в данной ситуации должен быть максимально рациональным. Бюджет на покупку автомобиля условно можно разделить на две части: первоначальные расходы на покупку (затраты, возникающие один раз в момент приобретения автомобиля) и периодические расходы на эксплуатацию (повторяющиеся расходы на автомобиль, которые начнутся с момента его приобретения).

Дилерская маржа, то есть разница между ценой закупки у импортера и розничной ценой, колеблется в диапазоне от 5 до 11% в зависимости от бренда и модели автомобиля. Чтобы окупать издержки организации, необходима минимальная маржа в 2–4%. Однако, отдел продаж зарабатывает не только на самих машинах, но и на «красивых» номерах, постановке на учет, дополнительном оборудовании. Так же при оформлении банковского кредита, полиса ОСАГО или КАСКО дилер получает комиссионные от партнерских банков и страховых компаний, в размере до 20% стоимости продукта.

Впрочем, оформлять кредит и страховку у дилера покупателю, чаще всего, выгодно:

Во-первых, экономится время. Во-вторых, условия кредитования и страхования могут быть действительно выгодными, особенно, когда банк или страховая компания являются для импортера дочерними или партнерскими организациями («БНП Париба Восток» для «Форд Мотор» или «Банк ПСА Финанс РУС» для «Пежо Ситроен РУС»). Ставки по кредиту в таком случае могут составлять всего лишь несколько процентов, в то время как среднерыночные цифры колеблются в диапазоне от 10 до 19%. Однако, выбить при этом из дилера дополнительную скидку на машину уже не получится. В-третьих, страховать новый автомобиль «на месте» имеет смысл еще и потому, что вам предложат ту компанию, с которой у дилера налажено тесное сотрудничество, в частности, заключен договор об удаленном урегулировании убытков. В случае ДТП процесс урегулирования пройдет быстрее.

Если клиент сдаст автомобиль в trade-in (обмен старого автомобиля на новый с доплатой или без) и готов избавиться от него без особой оглядки на цену (распространено в премиум-сегменте), то, спрогнозировав будущую прибыль,

дилер может продать новый автомобиль с минимальной наценкой, а то и «в ноль». Предположим, клиент является владельцем трехлетнего Ford Focus с пробегом 50 тыс. км, и хочет его обменять на новый Ford Focus следующего поколения ценой 700 тыс. руб. Изучив предложения на бесплатных электронных ресурсах, он посчитал, что средняя цена по рынку составляет 450 тыс. руб. Дилер по системе trade-in, скорее всего, предложит за нее не больше 400 тыс. руб., но, согласившись с этим предложением, можно обсудить дополнительную скидку на новый автомобиль в размере 20–30 тыс. руб. [8].

О приобретении новой машины необходимо задуматься заранее. При выборе будущего автомобиля значение имеет не только конечная стоимость автомобиля, но и эксплуатационные характеристики, которые сильно различаются у разных производителей. Для того чтобы обеспечить финансовую безопасность семейному бюджету, необходимо действовать по шагам.

Шаг №1. Определить целевую цену автомобиля, т.е. ту цену, за которую клиент готов приобрести выбранный автомобиль. Оптимальной считается та сумма, которую семья (при условии наличия одного автомобиля в семье) зарабатывает за год. В этом случае она не будет испытывать больших трудностей, связанных с расходами на эксплуатацию транспортного средства.

Первоначальные расходы - определяются как сумма расходов на приобретение, доставку и доведение до состояния, в котором автомобиль пригоден для использования.

Шаг №2. Выбрать марку и модель автомобиля с учетом целевых технико-эксплуатационных характеристик.

Целевые технико-эксплуатационные характеристики – это совокупность качеств автомобиля, которая подбирается будущим владельцем, с учетом его потребностей. Необходимо учитывать следующие качества, которые повлияют на дальнейшую эксплуатацию:

1. гарантийный срок эксплуатации (составляет от 2 до 5 лет, в зависимости от марки);
2. стоимость технического обслуживания;
3. расход топлива (разница в расходе на 2 л. на 100 км. при пробеге 30 тыс. км. в год позволит сэкономить около 23 тыс. руб. (цена топлива АИ95 – 38,5

руб/л));

4. транспортный налог (транспортный налог на автомобиль мощностью 249 л.с. для Московского региона составит 18,6 тыс. руб., а мощностью 251 л.с. – 37,3 тыс. руб.);

5. надежность (необходимо ознакомиться с отзывами автовладельцем, которые уже эксплуатируют понравившийся вам автомобиль, по возможности получить консультацию специалистов в сервисе);

6. средняя стоимость автомобиля на вторичном рынке (автомобиль теряет от 15% (например Toyota Land Cruiser Prado) до 50% (например Land Rover Range Rover) после 2 лет эксплуатации);

7. стоимость КАСКО (необходимо понимать, что основная часть стоимости каско – это процент от цены купленного автомобиля);

8. статистика по угонам (этот показатель так же сильно влияет на стоимость КАСКО);

9. наличие соплатформенных (альтернативных, аналогичных) автомобилей (если сравнить три автомобиля, построенных на одной новой платформе MQB разными производителями, а именно Audi A3, Volkswagen Golf 7, Skoda Octavia, то окажется, что стоимость комплектаций среднего комфорта с бензиновым двигателем объемом 1,4 л. и АКПП DSG-7 будет составлять 1,6 млн. руб., 1,47 млн. руб. и 1,1 млн. руб. соответственно.

Шаг №3. В процессе поиска и переговоров с менеджерами попытаться максимально приблизиться к целевой цене автомобиля, которая была определена ранее. Для этого изучите предложения на бесплатных электронных ресурсах: cars.auto.ru, avito.ru, quto.ru и др.

Наилучшим периодом для приобретения машины является начало или конец года:

1. в первом случае дилеры избавляются от машин, которые выпущены в прошлом году, для наполнения своих торговых площадей свежими автомобилями. Причем особенно высок шанс встретить спецпредложения, когда в наступающем году планируется обновление модельного ряда.

2. во втором случае дилеры предлагают финальные распродажи с солидными скидками, так как к концу года необходимо выполнение плановых

показателей по количеству реализованных машин, дилерских стандартов, качества обслуживания клиентов и т. д. Эти показатели влияют на последующие скидки и привилегии от представительства марки в России. В такие периоды скидка на автомобиль может достигать 6-16% (учтите, что у японских марок финансовый год завершается 31 марта). Эта же причина заставляет продавцов устраивать распродажи в конце квартала [5]. К примеру, в конце второго квартала 2014 года дисконт на некоторые модели «Мерседес-Бенц» в определенной комплектации достигал 16 %, т.е. размер скидки превышал размер дилерской накрутки [6].

Шаг №4. Найти официального дилера, используя интернет и другие информационные источники, который предложит наилучшую цену за машину. Не следует думать, что окончательная цена на один и тот же автомобиль в разных автосалонах будет одинаковой. В период акций скидки у продавцов будут разные, а в период, когда акций нет, можно получить привилегии в виде бесплатного дополнительного оборудования, скидки на страховку и будущее техническое обслуживание и т.д. От подобных предложений можно и отказаться, запросив эквивалентную скидку на автомобиль, но следует помнить, что основную часть зарплаты менеджер получает в качестве процентов от проданного дополнительного оборудования и услуг.

К счастью, сегодня торговаться и договариваться стало проще – рынок вступил в стадию стагнации, и дилеры вынуждены считать каждого посетителя. Понимая это, можно воспользоваться некоторыми приемами, которые позволят сделать покупку выгоднее:

1. сообщение о серьезности ваших намерений по покупке автомобиля и о готовности оплатить 100% стоимости наличными. Это сразу расположит менеджера на деловую беседу;
2. вежливое общение с менеджером.
3. с самого начала общения с менеджером информирование, что прежде чем подписать какие-либо документы, они будут продемонстрированы юристу (даже если это не будет сделано). Такое заявление насторожит недобросовестных предпринимателей и заставит более ответственно отнестись к вам порядочных;
4. при каждом посещение салона, сообщайте менеджеру, что о намереньях посетить всех конкурентов с целью найти лучшую выгоду по цене и по

условиям. Не покупайте автомобиль, не посетив другие дилерские центры;

5. не стоит бояться уйти от менеджера автосалона. На рынке существует множество других дилеров, которые предложат выгодные условия покупки;

6. стоит проверить выкуплен ли автомобиль дилером. Для этого достаточно убедиться в том, что ПТС находится у дилера на руках;

Шаг №5. После того, как выбран определенный автомобиль в определенном дилерском центре, следует процесс оформления документов. Внимательно изучите договор перед тем, как его подписать, если в нем есть пункты, которые вызывают вопросы, то обсудите их со знакомым юристом.

Чтобы обезопасить себя от мошенничества, перед покупкой нового автомобиля уделите время на изучение схем, которыми потенциально могут воспользоваться сотрудники автосалона. После издания законодательных актов, регулирующих рынок транспортных средств, изменений в глобальной экономике страны, мошенники придумывают новые способы отъема денег у населения. Ниже представлены примерные схемы мошенничества при покупке нового автомобиля.

Чтобы предоставить вам как клиенту выбор из большого числа машин в наличии, дилеру приходится держать приличный склад – как правило, из расчета двухмесячного объема продаж. Но сегодня, когда рынок падает, у дилеров скопились запасы на многие месяцы. Первые 1–3 месяца отгруженный импортером автомобиль находится у дилера на консигнации (ответственном хранении), после чего дилер обязан его выкупить. А оплачивает он машины заемными средствами, по которым начисляются проценты. Таким образом, с каждым днем себестоимость автомобиля растет, и в такой ситуации проще дать потенциальному покупателю скидку 2–6%, чем допустить «зависание» машины на складе.

Но есть схема, которую надо знать и остерегаться. Недобросовестный дилер вносит данные о фиктивной продаже в электронную базу данных импортера (на профессиональном жаргоне это называется «желтит»). Автомобиль остается на складе с чистым ПТС, но импортер начинает отсчитывать начало гарантийного срока с момента продажи несуществующему покупателю. Таким образом, клиент может купить автомобиль с меньшим гарантийным сроком. Проблемы возникнут, когда он обратится на таком автомобиле по гарантийному случаю к другому дилеру той же марки. Потенциальный риск можно минимизировать, для этого

необходимо позвонить или написать письмо в представительство, указать VIN автомобиля и получить информацию о том, что он находится в свободной продаже. Если этот факт не подтвердится, или автомобиль не числится в базе легально завезенных автомобилей на территорию РФ, то от покупки в данном дилерском центре стоит отказаться [8].

Продавцы охотнее предоставляют скидку тем покупателям, которые оплачивают 100% стоимости автомобиля наличными, однако, согласно статистике за 2015 г., это могут позволить себе лишь 63% покупателей. 37% автомобилей в России приобретены в кредит. В сфере автокредитования распространены различные виды мошенничества, рассмотрим наиболее распространенные:

1. в салоне появляется покупатель с хорошей кредитной историей, желающий приобрести автомобиль в кредит. Менеджер предлагает ему оформить заявку для получения необходимой суммы и подождать несколько дней, пока она будет рассмотрена банковской службой безопасности. Клиент заполняет все предложенные ему документы, ставит свои подписи и ждет. Через некоторое время ему сообщают, что заявка была отклонена банком. Спустя какое-то время клиента начинают тревожить из указанного банка напоминаниями о том, что пришла пора начинать возвращать кредит, который он не брал. Менеджер, находящийся в сговоре с работником банка, использует документы потерявшего бдительность покупателя, оформляет на него кредит и незаконно овладевает имуществом через аффилированных лиц;

2. автомобиль, на который уже оформлен кредит, повторно поступает на продажу по заниженной цене или предлагается авто, оставленное под залог. Сниженная цена привлекает экономного покупателя, который покупает автомобиль. Но при регистрации в ГИБДД возникают проблемы.

Относитесь внимательно к своим персональным данным, не отдавайте документы в руки незнакомым лицам. Читайте отзывы об автосалоне в интернете.

Также многие дилеры продают автомобили, предназначенные для тест-драйва, что вообще не является законным, т.к. авто поставляется производителем бесплатно в дилерскую сеть (машина получает временные документы) для проведения пробных поездок и демонстрации. Когда модель устаревает или начинает изнашиваться, салон ставит ее на продажу по цене нового автомобиля.

Производителю сделка показывается, как продажа транспорта с большим дисконтом, а покупателю продается по полной стоимости – так салоны зарабатывают неплохие деньги, обманывая покупателя и производителя.

Покупка подержанного автомобиля несет наибольший риск для покупателя на рынке реализации транспортных средств. Существует риск покупки технически неисправного, сильно битого, угнанного автомобиля, но если относиться к покупке ответственного, со знанием дела и специфики этого рынка, то риск можно минимизировать.

Критерии выбора подержанного автомобиля на начальном этапе такие же, как и при покупке нового – определяется целевая цена, целевые эксплуатационные характеристики, производитель.

Шаг №1. К указанным первоначальным расходам на покупку следует добавить: расходы на диагностику автомобиля перед покупкой, полировку или химчистку (при необходимости), устранение выявленных при диагностике неисправностей. В конечном итоге это должно составлять не более 10-15% от целевой цены.

Шаг №2. Следует оставить без изменений, так как указанные целевые технико-эксплуатационные характеристики по которым необходимо подобрать автомобиль справедливы и для автомобиля с пробегом.

Шаг №3. Изучение предложения на бесплатных электронных ресурсах. И выбор несколько вариантов для более детального изучения, предполагающих дальнейшую встречу с продавцом.

В телефонном разговоре, необходимо уточнить следующие моменты:

1. число владельцев автомобиля с момента его приобретения (часто автосалоны указывают меньшее количество владельцев, чем указано в ПТС с целью привлечения клиентов);
2. был ли автомобиль битым или крашенным (всегда берите с собой на осмотр прибор для измерения толщины лакокрасочного покрытия – толщиномер, либо специалиста);
3. наличие вмятин, царапин и ржавчины;
4. место последней регистрации (встречаются ситуации, когда, приехав на осмотр, обнаружите машину, зарегистрированную совершенно в другом

регионе);

5. общее состояние автомобиля (с точки зрения продавца);

6. с чем связана столь малая величина пробега за такой-то срок, если в объявлении указан неправдоподобно малый пробег (средний пробег за год в мегаполисе составляет 30 – 40 тыс. км., часто автосалоны умышленно указывают меньший пробег с целью привлечения клиентов; не стоит рассматривать автомобили, которые пригнаны из Европы (в частности из Германии) – по неофициальной информации, полученной от продавцов, 80% автомобилей из Европы поставляются в Россию со скрученным пробегом);

7. когда заканчивается срок действия КАСКО и ОСАГО (страховку можно переоформить на нового владельца);

8. возможные варианты оформления покупки (если продавец отказывается продавать автомобиль с полным переоформлением прав собственности по любым причинам, то лучше отказаться от покупки);

9. оснащение автомобиля (изучите комплектации, которые предлагает производитель, на интересующий автомобиль; чем больше дополнительного оборудования было установлено на машину, тем комфортнее будет на нем передвигаться);

10. наличие оригиналов документов на автомобиль (если у продавца отсутствует оригинал ПТС, то лучше отказаться от покупки; показывать и продавать автомобиль должен только собственник, имея на руках оригинал паспорта);

11. согласен ли продавец на проверку автомобиля на СТО (рекомендуется производить диагностику автомобиля перед покупкой – это поможет избежать больших затрат сразу после покупки и даст повод для торга при обнаружении незначительных проблем);

12. предоставляется ли гарантия на автомобиль (внимательно изучите список гарантийных обязательств, особенно если они предоставляются за дополнительную плату; если произошла поломка, то для доказательства своей правоты используйте пункт 2 статьи 476 ГК РФ);

13. готов ли владелец снять автомобиль с учета в присутствии клиента (при снятии с учета автомобиль “прогоняется” по базам - это позволяет избежать

проблем, если машина находится под арестом, является предметом судебного спора или на него претендуют третьи лица).

Информацию, которую предоставил владелец необходимо записать, чтобы в дальнейшем предъявить ее при возникновении разногласий в ходе определения окончательной стоимости автомобиля.

Торг по телефону не имеет смысла, поэтому спрашивать у продавца о скидке надо только при осмотре. Веским поводом для снижения цены будет обнаружение дефектов (если они не служат поводом для отказа в покупке), о которых продавец не сказал в объявлении или по телефону. Максимальная скидка, которую может получить покупатель – 5-10% (если продавец предлагает большую скидку, то это должно насторожить). В статье 475 ГК РФ говорится, что покупатель может уменьшить цену товара ненадлежащего качества (то есть, получить скидку за устранение поломок), заставить продавца бесплатно устранить недостатки товара или возместить свои расходы на ремонт. Однако есть также и статья 476 ГК РФ, которая обязывает покупателя доказать, что недостатки у автомобиля возникли именно до его продажи, и что он о них не знал.

Не стоит доверять объявлениям, в которых указана слишком высокая или слишком низкая цена. Посчитайте среднюю стоимость автомобиля и рассматривайте предложения в диапазоне от 90 до 110% от целевой цены. Слишком низкая цена часто служит для привлечения внимания клиента с целью последующего выманивания залога за автомобиль.

Шаг №4. Перед тем как согласиться на покупку автомобиля необходимо «пробить» его VIN по открытым базам данных:

1. реестр залогов Федеральной нотариальной палаты – reestr-zalegov.ru (главная база данных кредитных машин);
2. база данных Национального Бюро Кредитных историй (НБКИ) – nbki.ru (платная база данных залоговых машин, стоимость – 300 руб.);
3. база данных ГИБДД – gibdd.ru (база данных, содержащая информацию о машинах, на которые наложены ограничения на регистрацию);
4. информационно-справочный портал для автомобилистов Автокод – avtocod.ru (платная база данных, содержащая информацию о пробеге, случаях ДТП, залоге, угоне, ограничениях, количестве владельцев, стоимость – от 348 руб.);

5. информационный справочник об автомобилях VINformer – vinformer.su (база данных, позволяющая проверить VIN и номер ПТС, приобрести отчеты об истории автомобиля, зарегистрированного в РФ).

Необходимо понимать разницу между залогом и задатком, в разных договорах могут фигурировать разные понятия. Согласно законодательству РФ, в случае отказа от покупки автомобиля залог обязаны вернуть в полном размере (при условии наличия документов, подтверждающих факт передачи денежных средств третьему лицу), а задаток не возвращается. Если клиент отдает денежные средства в качестве залога собственнику автомобиля, то с него лучше потребовать расписку об их получении с указанием паспортных данных. Не отправляйте залог или задаток за автомобиль на электронные кошельки или банковские карты. Операцию по расчету за автомобиль лучше всего проводить через банковскую ячейку – это будет безопасно как для покупателя так и для продавца.

Чтобы обезопасить себя от мошенничества, перед покупкой подержанного автомобиля уделите время на изучение схем, которыми потенциально могут воспользоваться сотрудники автосалона. Ниже представлены примерные схемы мошенничества при покупке подержанного автомобиля.

Самым опасным видом мошенничества, при котором покупатель рискует остаться и без своих денег, и без автомобиля – это продажа кредитного или заложенного автомобиля. При такой схеме обмана мошенники приобретают популярный автомобиль ценовой категории 500 – 750 тыс. руб. в кредит, чаще всего на подставное лицо. При этом ПТС хранится в банке, но преступник получает дубликат в ГИБДД, например заявив об утере старого документа.

Далее автомобиль выставляется на продажу по заниженной цене. Покупатель находится довольно быстро, совершается сделка купли-продажи. Злоумышленники продолжают выплачивать кредит ещё некоторое время, чтобы нового владельца ничто не отвлекло от постановки машины на учёт, а затем с чистой совестью прекращают платежи.

Банк начинает разбираться с ситуацией. По результатам проверки, выявляется факт мошенничества, автомобиль как средство обеспечения возврата кредита объявляется в розыск. Любая проверка документов будет грозить новому «собственнику» лишением машины [10].

Однако с 1 июля 2014 года действуют поправки в Гражданский кодекс, которые косвенно обязывают банки сообщать нотариусам о выданных кредитах на машины. В случае отсутствия данных в базе, являющейся открытой информационной площадкой, кредитор может потерять предмет залога при продаже. Если сотрудники банка не внесли данные в кредитную базу, то предъявить требования к покупателю банку будет уже довольно проблематично. Покупатель будет считаться добросовестным, так как с 01.07.14 при совершении сделки купли-продажи лицом, которое не могло знать о наложенных ограничениях, банковский залог теряет силу. Если же данные о заложенной машине содержатся в базе кредитных автомобилей, то покупатель рискует лишиться и машины, и потраченных на ее приобретение средств [9].

Также встречаются случаи продажи автомобилей, заложенных в ломбардах, которые выдают под этот залог деньги. Установить факт того, что машина находится в залоге, невозможно никакими средствами, и этот факт сам по себе открывает большой простор для мошенничества.

Объединяет случаи продажи кредитных и заложенных машин то, что для реализации задуманного мошенники получают дубликат ПТС [10].

Кража задатка является распространенным видом мошенничества в последнее время. При такой схеме обмана мошенник или небольшой автосалон подает объявление о продаже автомобиля по цене ниже рыночной, встречается с покупателем, иногда соглашается сбросить цену на автомобиль. Покупатель оставляет залог, чтобы машину больше не предлагали купить другим желающим. И если отсутствует расписка или договор, подтверждающая факт передачи денежных средств продавцу, то он на законных основаниях имеет право передумать продавать авто и не возвращать деньги.

Сейчас наиболее распространение получили виды подобного мошенничества с использованием электронных платежных систем. Продавец авто популярной модели говорит о большом интересе к объявлению и что, скорее всего, машина будет продана в ближайшее время, но если вы действительно заинтересованы в покупке, то можете перевести небольшую сумму на электронный кошелек или банковскую карту, и тогда автомобиль точно вас дождет. Чаще всего, после этого продавец и объявление исчезают, телефон блокируется, процесс

повторяется с новым объявлением и новым телефонным номером. Конечного получателя денежных средств вряд ли удастся установить, так как электронные кошельки и банковские карты оформляются на подставных лиц [10].

В последнее время появились объявления, в которых мошенники подробно описывают авто, далее вступают в переписку, высылают договоры — создается ощущение, что вы контактируете с честными людьми. В итоге после длительных переписок вам предлагают внести предоплату за автомобиль, который находится за границей. Перед оплатой предоставляются все договоры с печатями, подписями и юридическим адресом иностранной транспортной компании, гарантирующей поставку автомобиля. Но за видимостью серьезного партнёра скрывается его отсутствие, деньги назад получить очень сложно [10].

В современных рыночных условиях, с огромным количеством перекупщиков и автосалонов, настойчиво предлагающих свои услуги, при продаже собственного автомобиля очень сложно удержать цену на нужном уровне. Чтобы подготовить автомобиль к продаже самостоятельно необходимо располагать достаточным количеством времени.

Можно прибегнуть к помощи профессионалов, которая включает в себя выкуп, комиссионную продажу, trade-in, продажу через онлайн-аукцион, либо продать автомобиль самостоятельно.

Выкуп. Компания приобретает автомобиль на месте, после того, как ее специалисты проведут оценку. В этом случае продавец получает, в среднем, на 10-20% меньше рыночной стоимости. Остерегайтесь «сверхвыгодных» предварительных предложений по телефону, поскольку обычно они исходят от мошенников, которые постараются максимально сбить стоимость при последующей оценке на месте [8].

Комиссионная продажа. Самый выгодный способ. За 4–5% от стоимости сделки профессиональные продавцы и технические специалисты компании-комиссионера возьмут на себя ответственность по продаже машины. Внимательно изучайте условия договора, потому что у разных фирм они могут значительно отличаться. К примеру, кто-то взимает плату только в случае успешной сделки, а кто-то всегда. На одной площадке стоянка бесплатна, а на другой ее требуется оплачивать – и так далее [8].

Trade-in. В России эта услуга все еще остается довольно неразвитой. В последнее время некоторые дилеры, как правило, оценивают подержанный автомобиль даже ниже, чем при выкупе, и ставят множество ограничений (максимальный возраст и/или пробег, марка и так далее). Однако при хорошем раскладе продавцу предложат цену на 5-7% ниже рыночной. В большинстве случаев это зависит от того, насколько автомобиль ликвиден. Если автомобиль не ходовой, то дилер специально может предложить цену, которая отпугнет продавца.

Изначально дилер ориентировочно оценивает стоимость автомобиля. Если продавец соглашается на нее, то автосалон производит комплексную диагностику, по результатам которой цена может быть скорректирована (практически всегда в меньшую сторону). Если после диагностики он отказывается от продажи автомобиля по системе trade-in, то стоимость комплексной диагностики придется возместить, а это в среднем 5-10 тыс. руб.

Аукцион. В последнее время получили распространение платформы для продажи автомобиля через онлайн-аукционы (например, carprice). На сайте аукциона размещен онлайн-калькулятор, который вычисляет приблизительную стоимость подержанного автомобиля исходя из его параметров (года выпуска, пробега, комплектации и пр.), уже проведенных аукционов и текущей рыночной конъюнктуры. После предварительной оценки владелец автомобиля получает приглашение пройти бесплатную диагностику на одной из точек осмотра, где при его желании автомобиль размещается на онлайн-аукционе, в котором участвуют автодилеры. Если полученное предложение от дилера по покупке автомобиля устраивает владельца, он может сразу же продать автомобиль и получить всю сумму наличными средствами. По заверениям основателей сервиса, процесс продажи занимает не более получаса [11].

Таблица 1 – варианты продажи автомобиля с помощью профессионалов

Выкуп	Комиссионная продажа	Trade-in	Аукцион
Компания приобретает ваш автомобиль на месте, после того, как ее специалисты проведут оценку. В	Самый выгодный способ. За 4–5% от стоимости сделки профессиональные продавцы и технические специалисты компании-комиссионера возьмут	Обмен старого автомобиля на новый с доплатой или без. При хорошем раскладе вам предложат	Продажа автомобиля через онлайн-аукционы. На сайте аукциона размещен онлайн-калькулятор, который вычисляет

этом случае вы получите, в среднем, на 10-20% меньше рыночной стоимости.	на себя ответственность по продаже вашей машины.	цену на 5-7% ниже рыночной. В большинстве случаев это зависит от того, на сколько ваш автомобиль ликвиден.	приблизительную стоимость подержанного автомобиля исходя из его параметров, уже проведённых аукционов и текущей рыночной конъюнктуры.
Остерегайтесь «сверхвыгодных» предварительных предложений по телефону, поскольку обычно они исходят от мошенников.	Внимательно изучайте условия договора, потому что у разных фирм они могут значительно отличаться. Так же на время продажи вы лишаетесь своего автомобиля.	Изначально дилер ориентировочно оценивает стоимость автомобиля. Если вы соглашаетесь, то проводится комплексная диагностика для выявления точной цены. При отказе цену диагностики придется возместить.	Онлайн-аукционы забирают себе комиссию около 5% от предложенной дилером цены.

Самостоятельная продажа. Честная продажа автомобиля собственными силами является наиболее трудозатратным способом продажи, но, в то же время, и наиболее выгодным. Чтобы заинтересовать покупателя необходимо выполнить следующие действия:

1. предпродажная подготовка (включает в себя мойку кузова, чистку салона, полировку лакокрасочного покрытия (при необходимости), возможно, покраску отдельных элементов кузова и замену отдельных сломанных мелких деталей – эти действия окупятся. Перекрашивать машину полностью, даже при наличии большого количества сколов и царапин, не стоит. Тратить деньги на внеплановую замену «расходников» особого смысла нет, поскольку новые владельцы, как правило, после покупки проводят ТО машины. Хорошая внешность машины может повысить его стоимость на 20%);

2. фотографирование автомобиля (объявления без фотографии читают

лишь 5% потенциальных покупателей. Фотографии должны быть хорошего качества и сделаны с разных ракурсов, включая салон, багажник, моторный отсек);

3. составление описания в объявление (максимально подробно и честно опишите свой автомобиль, с указанием времени и места осмотра, комплектации автомобиля, наличия сервисной книжки, количества ключей и т.д. Не стоит в тексте объявления или в разговоре с покупателем при встрече расписывать все недостатки машины. Лучше предоставить покупателю возможность задать все интересующие вопросы и честно ответить на них);

4. определение стоимости автомобиля (как правило, стоимость должна составлять сумму целевой цены +10% для торга. Однако если задача – продать авто как можно быстрее, назначайте цену, близкую к нижней планке рыночного диапазона.);

5. размещение объявления на крупнейших электронных площадках.

Практика показывает, что весенний период является наиболее выгодным для продажи транспортных средств. Это обусловлено активным ростом спроса на автомобили, которые требуются гражданам для посещения дачных участков. При этом водители могут продать старую машину без съемного багажника или зимней резины, которые не потребуются покупателю в весеннее и летнее время года. Эти дополнительные приложения можно будет выгодно продать после наступления зимы.

Зимнее время года считается наиболее неудачным для совершения сделок по продаже автотранспорта. В этот период многочисленные автомобильные салоны начинают предлагать покупателям разнообразные скидки и бонусные предложения, что в значительной степени снижает потребительский спрос на машины вторичного рынка.

Обеспечение финансовой безопасности на рынке реализации транспортных средств – сложная задача, требующая изучения многих вопросов. Однако есть общие советы, которые помогут не потерять денежные средства:

1. не передавать денежные средства незнакомым лицам без расписки об их получении;
2. внимательно читать документы перед тем, как их подписывать;
3. читать отзывы в сети-интернет о дилерских центрах и других

организациях, которые вы планируете посетить с целью продажи или покупки автомобиля;

4. следить за новостями в автомобильной сфере.

Подводя итог, необходимо отметить, что покупка и продажа транспортного средства процесс, требующий ответственного и серьезного подхода. Но своевременно ознакомление с основными правилами финансовой безопасности при совершении таких сделок, позволит избежать неблагоприятных последствий, и грамотно продать или купить автомобиль.

Контрольные вопросы:

1. Какие шаги следует предпринять при покупке нового автомобиля?
2. Какие схемы используют дилеры для обмана покупателей?
3. Какие схемы мошенничества используются в области автокредитования?
4. Какие шаги следует предпринять при покупке подержанного автомобиля?
5. Опишите основные методы избежать встречи с мошенниками при покупке подержанного автомобиля.

Список использованных источников

1. <https://ru.wikipedia.org>
2. <http://www.m24.ru>
3. <http://kak-kupit-auto.ru>
4. <https://auto.ru>
5. <http://finance-investments.ru>
6. <http://www.the-village.ru>
7. <http://www.1gai.ru>
8. <http://www.zr.ru>
9. <http://www.kolesa.ru>
10. <http://www.aif.ru>