



Локомотив ВОССТАНОВЛЕНИЯ

Рынок автолизинга не только оказался наиболее устойчивым к кризису, но и продемонстрировал быстрые темпы восстановления. Однако до максимумов начала 2008-го ему еще далеко. В лучшем случае полное восстановление сегмента автолизинга мы увидим к концу текущего – началу следующего года.

Автолизинг на протяжении многих лет был одним из лидеров среди сегментов лизингового рынка. И в период кризиса он стал основным локомотивом восстановления, констатируют все без исключения эксперты, опрошенные «К^О». «Высокая ликвидность предмета лизинга, высокий уровень технологичности бизнес-процессов, обеспеченность собственным капиталом – все это позволяет лизинговым компаниям, специализирующимся на автотранспорте, быть основным двигателем развития лизинговой отрасли», – признает директор дирекции лизинга автотранспорта ЗАО «Центр-Капитал» Алексей Андриященко. «На данный момент многие лизинговые компании сосредоточены именно на лизинге автотранспорта, что говорит о стабильности данного сегмента лизингового рынка. Однако, скорее всего, большие объемы бизнеса будут достигнуты в секторе лизинга подвижного состава и спецтехники», – добавляет управляющий директор компании «Райффайзен-Лизинг» Галина Майер. Для рынка лизинга автолизинг является авангардом с точки зрения применяемых технологий и организации бизнес-процессов, подтверждают эксперты. Именно автолизинг доступен наиболее широкому кругу

заемщиков, в автолизинге наиболее быстрые сроки принятия решения по сделке, наименьший объем запрашиваемых у клиента документов и т.д. Эти технологии отрабатываются сначала в автолизинге, а затем уже переносятся и в другие сегменты – лизинг техники, оборудования. «Поэтому, безусловно, автолизинг можно считать локомотивом рынка лизинга. И это общая закономерность для всего мира», – соглашается директор по развитию бизнеса Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК) Владимир Добровольский. – Так, в некоторых странах Восточной Европы, где лизинг развит гораздо слабее, чем в России, автолизинг занимает от 70 до 90% всех лизинговых операций (в Польше, Румынии). Лишь по мере развития рынка другие сегменты также приобретают существенный вес». Но в радужные перспективы классического автолизинга верят далеко не все. «Мы полагаем, что традиционный лизинг легкового автотранспорта будет постепенно терять популярность, трансформируясь окончательно в аренду и оперативный лизинг», – рассуждает генеральный директор «Юниаструм Лизинг» Тимур Бойтемиров. Но в данном случае речь идет о более отдаленной перспективе, имеющей гори-

зонт 2–3 лет, пока же особой альтернативы автолизингу для коммерческих предприятий в России нет.

ВЕРНУТЬСЯ НА МАКСИМУМЫ Основной вопрос, волнующий сейчас участников рынка: когда рынок автолизинга сможет восстановиться на докризисном уровне? «Объем нового лизингового бизнеса России в 2010 г., по данным проекта «Лизинг Ревью» «Лизинг в России-2010», увеличился по сравнению с предыдущим годом в 2,2 раза. Положительная тенденция видна, хотя это еще не докризисный уровень. Думаю, что его достигнут в 2011–2012 гг.», – отмечает начальник управления «ВИП Москва» ООО «РЕСО-Лизинг» Елена Панкратова. «Скорее всего, это станет возможным через 1,5–2 года, когда рыночная ситуация станет близка к ситуации 2008-го», – дает свой прогноз Галина Майер. Действительно, восстановление сегмента автолизинга идет опережающими темпами. Так, продажи легкового транспорта и легких коммерческих автомобилей в нашей стране в 2011 г. увеличились на 72% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Согласно прогнозу «Автостата», в России в текущем году будет продано 2,5 млн новых легковых и легких коммерческих автомобилей. Вместе с тем эксперты лизинговой отрасли предполагают, что объем рынка вырастет на 20–30% к концу 2011-го.

Но Алексей Андриященко считает, что уровня 2007-го рынок достигнет все же не так скоро, как того хотелось бы. «Лизинговые компании будут действовать с оглядкой на кризис и принимать соответствующие

ся за сделками любой ценой. Предложение данной компании содержит достаточно низкие ставки, одновременно с этим она внимательно подходит к оценке финансового состояния заемщика, ликвидности предмета лизинга, размеру соответствующего авансового платежа, а также к оценке риска поставщика.

Владимир Добровольский и вовсе утверждает, что в ГТЛК требования к клиентам не изменились, не поменялась и стоимость лизинговых программ. «Мы работаем для предприятий транспортной отрасли. Значительная часть наших программ, утвержденных Министерством транспорта, направлена на стимулирование обновления технического парка, – отмечает эксперт. – Именно поэтому те условия, которые мы предлагаем лизингополучателям, должны быть адекватными существующей экономической ситуации и состоянию транспортной отрасли».

СОЮЗ ПРОТИВ КРИЗИСА В период экономической нестабильности многие лизинговые компании начали предлагать совместные продукты с автопроизводителями. С одной стороны, это помогало ведущим мировым вендорам увеличить продажи своей продукции, с другой – повысить привлекательность услуг лизингодателей. «Мы предлагаем программы лизинга совместно с автопроизводителями. В частности, у нас действуют специальные программы с «Ивановской маркой» и группой «ГАЗ», которые позволяют нам предложить клиенту лизинг на привлекательных для него условиях. На мой взгляд, такие программы являются немаловажным фактором в процессе восстановления рынка автолизинга», – рассказывает Елена Панкратова. «Поскольку для Europap лизинг автомобилей является приоритетным направлением в бизнесе, основной задачей нашей компании остается развитие отношений с мировыми и российскими автопроизводителями, а также с федеральными поставщиками грузовой и спецтехники», – делится своим опытом по этому направлению Александр Михайлов. Благодаря сотрудничеству с автопроизводителя-



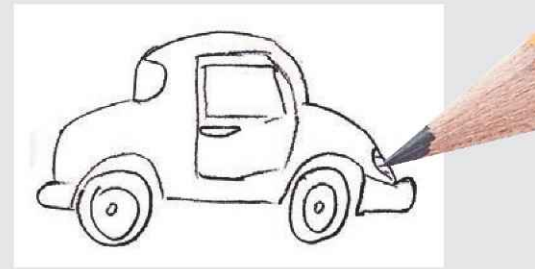
Александр Ключев,

ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ЛИЗИНГОВЫХ ПРОДАЖ
«ЮНИКРЕДИТ ЛИЗИНГ»:

«В последнее время в российском «ЮниКредит Лизинг» наблюдается активный спрос на лизинговое финансирование практически всех видов транспорта. Помимо возросшего интереса к традиционному легковому автотранспорту, а также к тягачам и полуприцепам, мы стали чаще получать запросы на финансирование более, так сказать, экзотических транспортных средств. Например, в настоящий момент рассматриваем заявки на лизинг автолавок для торговли продуктами питания, а также цистерн для перевозки сжиженного газа. С большой долей вероятности в посткризисный период можно ожидать возвращения спроса и со стороны международных перевозчиков: с момента начала кризиса значительная часть автопарков уже устарела, ведь обновление фактически не производилось. Накопленный отложенный спрос, возрастающий уровень инфляции вместе с увеличением товарооборота будут и далее стимулировать наших клиентов к развитию бизнеса, а значит, к заключению новых лизинговых сделок».

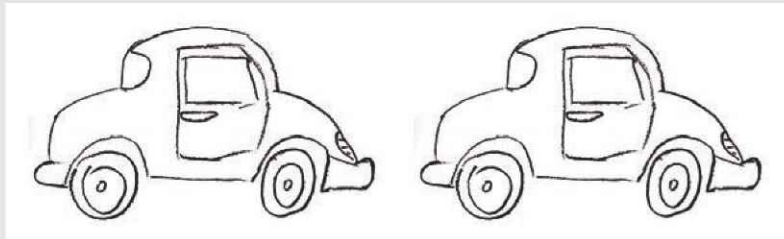
ми лизинговые компании имеют возможность выводить на рынок специальные ценовые предложения от поставщиков легковых и грузовых автомобилей и спецтехники. Данные специальные программы позволяют клиентам – компаниям и предпринимателям – снизить совокупную стоимость приобретения автотранспорта и техники путем покупки ее в лизинг. Многие участники рынка считают, что выгодные ценовые предложения по автомобилям и их финансовой аренде, упрощенная процедура одобрения их финансирования делают данные программы привлекательными для широкого круга фирм и предпринимателей, приобретающих одну или несколько единиц транспорта.

«Программ private label у нас нет. Да и немногие автопроизводители пока к этому готовы. Но это вопрос времени. И в ближайшем будущем многие начнут к это-



му приходить», – рассуждает Алексей Андрущенко. Важно, чтобы автопроизводители качественно оценивали партнеров. Допустим, сегодня лизинговая компания имеет широкую филиальную сеть, готова платить высокие агентские вознаграждения за привлеченных лизингополучателей и финансировать практически любого клиента. Но насколько устойчиво она почувствует себя завтра, особенно если повторится кризисная ситуация? А так как лизинговый продукт будет от автопроизводителя, то и у пострадавшего клиента отношение к производителю сразу изменится. Производителям стоит не только смотреть на то, что лизинговая компания предлагает сегодня, но и анализировать ее бизнес, чтобы понять, как она будет работать завтра. «На сегодняшний день «Центр-Капитал» имеет корпоративные скидки практически от всех основных автопроизводителей, и мы с удовольствием транслируем их нашим клиентам, делая еще более выгодные лизинговые предложения», – рассказывает Алексей Андрущенко.

СОБЯНИН НЕ ПОМОЖЕТ В сегменте большегрузного транспорта наблюдается оживление как со стороны производителей и дилеров, так и со стороны клиентов, констатирует Александр Ключев. После нескольких лет затишья все больше транспортных, производственных и торговых компаний возвращается к обновлению парка. При этом используются как кредитные ресурсы, которые банки пока готовы предоставлять по достаточно приемлемым ставкам в связи с высокой ликвидностью на рынке, так и лизинговое финансирование. «В настоящее время спрос на большегрузную технику увеличился, и сегмент лизинга грузового автотранспорта имеет хорошие перспективы для дальнейшего развития», – подтверждает Елена Панкратова.



щие решения. В то же время те компании, которые успешно прошли через эти трудности, сейчас чувствуют себя более уверенно и способны активно наращивать бизнес», – констатирует эксперт. Быстро восстановлению могла бы способствовать государственная поддержка лизинговой отрасли, но, к сожалению, пока ничто не предвещает подобного поворота событий. Напротив, с 1 января 2009 года была отменена ускоренная амортизация для 1–3 групп имущества, что отрицательно сказалось на лизинговом рынке. Также многие автопроизводители, распродав свои склады после кризиса, сейчас стали испытывать определенный дефицит по некоторым моделям. Если подобная тенденция сохранится, это негативно отразится на росте автолизинга.

НЕ ТАКОЙ, КАК БЫЛ ВЧЕРА Из-за влияния кризиса некоторые лизингодатели пересмотрели свой подход к оценке рисков бизнеса автолизинга, а также к формированию стоимости данной услуги. «В результате непростой экономической ситуации многие лизингодатели повысили размеры авансов, в некоторых случаях сократили сроки лизинга, кто-то вообще перестал осуществлять финансирование лизинговых контрактов», – говорит вице-президент по развитию бизнеса Europlan Александр Михайлов. «На мой взгляд, требования к клиентам стали более жесткими. Рассматривая потенциального лизингополучателя, лизинговые компании стремятся максимально просчитать и «закрыть» риски, что влечет за собой комплексный подход к анализу финансового состояния и сферы деятельности клиента. В пик кризиса стоимость услуги лизинга значительно возросла, в настоящий момент цена приближается к докризисному уровню», – отмечает Елена Панкратова. С ней категорически не согласен Алексей Андриященко: «По сравнению с кри-

зисным периодом стоимость услуги значительно снизилась. На сегодняшний день лизинговые компании предлагают даже более дешевые деньги, чем в 2007-м. Требования к лизингополучателю также несколько смягчились, но все равно в своей деятельности лизинговые компании учитывают опыт, полученный в кризис. «Я бы сказал, что в ряде случаев на сегодняшний день просматриваются признаки демпинга со стороны некоторых участников рынка лизинга, – подтверждает директор департамента лизинговых продаж «ЮниКредит Лизинг» Александр Ключев. – Очевидно, что все изголодались по новому бизнесу и доходам». Однако не стоит забывать о рисках. В частности, в «ЮниКредит Лизинг» стараются не гнать-



АЛЕКСЕЙ АНДРИЮЩЕНКО,

ДИРЕКТОР ДИРЕКЦИИ ЛИЗИНГА АВТОТРАНСПОРТА
ЗАО «ЦЕНТР-КАПИТАЛ»:

«В настоящее время у нас активно работает программа «розничного автолизинга», в рамках которой лизингополучатель имеет возможность оформить лизинговую сделку и получить автомобиль в течение 5 рабочих дней. При этом клиент получает выгодные условия финансирования, страхования, скидку от автопроизводителя, и при необходимости наша компания также регистрирует автомобиль и осуществляет прохождение государственного технического осмотра».

**ДОСТОЙНЫЙ ПАРТНЕР
ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА**

**ЛЕГКОВЫЕ И ГРУЗОВЫЕ АВТОМОБИЛИ
В ЛИЗИНГ НА ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЯХ**

- Привлекательная процентная ставка;
- доступная ставка удорожания – 5-8% в год;
- срок лизинга от 1 до 5 лет (легковой автотранспорт), от 1 до 7 лет (грузовой автотранспорт);
- рассмотрение заявки - не более 5 дней с момента предоставления пакета необходимых документов;
- страхование и регистрация предмета лизинга по специальным тарифам.

www.unicreditleasing.ru

UniCredit
Leasing

ООО «ЮниКредит Лизинг». Реклама.

Сегодня в основном за лизингом в данном сегменте обращаются клиенты, использующие транспортные средства для перевозки своей продукции, а не профессиональные перевозчики. Профессиональные перевозчики тоже активизируются, но, как правило, их интересует лизинг техники, бывшей в употреблении.

«Совершенно другая ситуация наблюдается в жилищном строительстве, которое по-прежнему пребывает в состоянии стагнации. Добывающие отрасли на фоне роста цен на нефть также не прекращают финансирование проектов, подстегивая тем самым спрос на грузовой автотранспорт и спецтехнику. Вследствие этого растет спрос на лизинг средне- и крупнотоннажных грузовиков, а также специальной техники», – рассказывает Тимур Бойтемиров. Однако в связи с решением столичных властей о масштабной модернизации транспортной инфраструктуры Москвы спрос может вырасти, считает Владимир Добровольский. «В первую очередь следует ожидать увеличения спроса на технику, бывшую в эксплуатации, поскольку такой техники сейчас много на рынке, она не загружена», – предполагает эксперт. Решения московских властей – это прежде всего решения о перераспределении бюджета, а не о принципиальном увеличении бюджетов строительства и ремонта. В ближайшие годы акцент будет сделан на развитии инфраструктуры автомобильного и общественного транспорта. Вместе с тем не подтверждаются планы продолжения прокладки Четвертого транспортного кольца, которое могло стать одним из наиболее дорогостоящих строительных проектов. По всей вероятности, будет замедлен снос наиболее ветхих жилых домов, а также затормозится осуществление капитальных ремонтов жилых зданий. «На мой взгляд, в бюджете Москвы нет достаточного количества ре-

сурсов для значительного увеличения абсолютных расходов на строительство, поэтому и общий уровень спроса на строительную технику в Москве вряд ли будет сильно меняться», – сетует Владимир Добровольский.

БЕЗ КОНФИСКАТА Еще одним явным признаком отступления кризиса, помимо увеличения оборотов рынка автолизинга, можно считать сокращение объемов предложения техники, изъятой у должников. «В нашей компании и в кризис были относительно небольшие объемы изъятой техники. А сейчас количество изымаемого транспорта вообще практически свелось к нулю, поскольку стратегия ЗАО «Центр-Капитал» в первую очередь направлена на поддержание высокого уровня надежности компании и на работу с внушающими доверие лизингополучателями. Уменьшение числа дефолтов, безусловно, свидетельствует о выздоровлении рын-

ка», – подтверждает Алексей Андрищенко. «Многие лизинговые компании до продают изъятую технику, и в ближайшее время таковой станет значительно меньше, то есть рынок изъятого автотранспорта вернется в свое докризисное состояние», – соглашается Александр Ключев. «Ситуация в экономике выправляется, поэтому стоит ожидать дальнейшего сокращения количества изъятой техники у неплатежеспособных клиентов», – резюмирует Галина Майер. При этом опрошенные «КО» участники рынка особо подчеркнули, что изъятие и продажа б/у транспорта не являются и не должны быть профильной деятельностью лизинговой компании. Перекос в этом направлении возник только в результате влияния кризиса. Хотя теоретически лизингодатель все равно часть своих рисков «закрывает» возможностью изъятия и продажи предмета лизинга, тем более что автотранспорт и строительная техника – весьма ликвидный товар на рынке.



**Усилитель
ваших
возможностей**

ЦЕНТР КАПИТАЛ
ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

**Лизинг автомобилей, спецтехники
и оборудования, специальные программы
для малого и среднего бизнеса.**

<p>Центральный офис: г. Москва ул. Ольховская, д. 4, к. 1</p> <p>тел.: (495) 981-12-23 факс: (495) 981-12-24 www.c-capital.ru</p>	<p>Филиальная сеть: Санкт-Петербург, Казань, Нижнекамск, Пермь, Самара, Альметьевск, Новосибирск, Ростов-на-Дону, Екатеринбург, Краснодар, Волгоград</p>
---	--