

# СКОРЕЕ ЖИВ

**РЫНОК ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ ПОСТЕПЕННО ПРИХОДИТ В СЕБЯ. СРЕДИ ТЕХ КОМПАНИЙ, КОТОРЫМ УДАЛОСЬ ВЫСТОЯТЬ В НЕЛЕГКИХ УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА, НАРАСТАЕТ КОНКУРЕНЦИЯ ЗА ВНИМАНИЕ НЕ МЕНЕЕ ЖИВУЧИХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ. В ХОД ИДЕТ ШИРОКАЯ РЕКЛАМА СПЕЦИАЛЬНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ, А ТАКЖЕ АНОНСИРОВАНИЕ ДОГОВОРЕННОСТЕЙ, ДОСТИГНУТЫХ С ДИЛЕРАМИ ИЛИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ.** МАРИЯ КАРНАУХ



**В НАЧАЛЕ КРИЗИСА МНОГИЕ КОМПАНИИ ВЕРНУЛИ ЛИЗИНГОВЫЕ МАШИНЫ. В РЕЗУЛЬТАТЕ СЕЙЧАС СТОЯНКИ ЛИЗИНГОВЫХ ФИРМ ЗАБИТЫ АВТОТРАНСПОРТОМ**

## БЕСПОКОЙНЫЙ БОЛЬНОЙ

Хотя, по оценкам экспертов, коммерческий транспорт существенно уступил свои позиции в общем портфеле, специалисты уверяют, что этот сегмент еще заявит о себе. По словам руководителя PR-направления рейтингового агентства «Эксперт РА» Надежды Ларгиной, «наибольшее позитивное влияние на повышение активности в лизинговой отрасли в конце прошедшего года оказало снижение стоимости заемных средств, а также сокращение объемов просроченной задолженности». Она подчеркнула, что сейчас повышается активность банков и лизинговых компаний, поскольку появившуюся ликвидность необходимо направлять в бизнес. В «Эксперте РА» уверены, что вследствие снижения ставок лизинг становится более доступным — растет спрос и число потенциальных клиентов.

Однако речь идет не обо всех компаниях. По мнению аналитиков, банки снижают ставки для крупных игроков рынка, что дает последним прекрасную возможность сделать

своим клиентам специальные предложения на более выгодных условиях, чем это могут позволить себе их более мелкие конкуренты. Проведенный нами опрос подтвердил мнение экспертов. Более того, он показал, что большинство компаний предпочло оставить услуги лизинга до лучших времен. Например, в «Главлизинге», не так давно входившем в список крупнейших игроков рынка лизинга, признались, что предприятие не сумело противостоять внешним факторам. «Затишье на рынке лизинга привело к переориентации политики компании. Сейчас мы больше нацелены на реализацию изъятого имущества. Однако не теряем надежды вернуться в этот бизнес», — заверили в «Главлизинге».

Не менее оптимистично настроены и в «Альфа-Лизинге» — дочерней компании коммерческого банка. По словам Александра Рубана, ведущего специалиста управления по развитию лизинга Альфа-банка, «компания пока только выходит на рынок после кризиса», поэтому ее клиентам не стоит рассчитывать ни на специальные программы, ни на какие-либо

скидки по причине отсутствия соответствующих договоренностей с партнерами.

Еще одна тенденция, обозначившаяся сейчас: большинство компаний торопятся расстаться с собственностью. Например, в «Дельта-лизинге» откровенно признаются, чем обусловлены специальные цены на покупку грузового транспорта и дорожно-строительной техники: «В отличие от профессиональных поставщиков, наша задача — продать имеющуюся технику в самые короткие сроки, поэтому наши цены ниже рыночных».

Желание поскорее избавиться от своего автопарка вызвано рядом причин. Как рассказал председатель совета директоров холдинговой компании с богатым советским наследием «Совтрансавто» Алексей Двойных, «в период подъема 2007 и 2008 годов компании стремительно развивались. Очень многие из них набрали машины, не предоставляя соответствующего финансового обеспечения. Поэтому, когда резко сократился объем перевозок, например из Европы в Россию, транспортные компании начали терпеть убытки и были вынуждены вернуть технику». В результате появились стоянки, забитые ненужным транспортом. При этом скидка на распродаваемый автотранспорт выглядит довольно существенной. Например, компания «Балтийский лизинг», уже более 20 лет существующая на рынке, предлагает целый ряд машин — как спецтехнику, так и грузовые авто — по специальным ценам. Полуприцеп-самосвал ТОНАР-9523 2004 года выпуска вместо старой цены \$450 тыс. можно приобрести уже за \$315 тыс., а КамАЗ-65115-С вместо \$643 тыс. обойдется в \$450 тыс.

Однако в отличие от конкурентов, «Балтийский лизинг» не отказывается от своих профильных услуг и готов привлекать клиентов с помощью специальных программ. «Автопарк за один день» гарантирует оформление автотранспорта именно в заявленный срок. Согласно условиям, клиент может получить одну или несколько единиц автотранспорта, чья грузоподъемность в общей сложности не превышает 5,5 тонны. Среди перечисленных преимуществ: страхование включено в оказываемую услугу, минимальный пакет документов, финансирование в рублях, а также особые условия для корпоративных клиентов.

Кроме того, компания готова предложить специальные цены на некоторый автотранспорт. При участии «Донгфенг Комтранс» «Балтийский лизинг» предлагает клиентам самосвалы Dong Feng 3251A в лизинг по специальной цене. Общая сумма выплат составит 1 834 627 рублей при сроке 12 месяцев. Среднегодовое удорожание составит 9,2%. Если же клиент изъявит желание растянуть удовольствие, ему предложат срок лизинга 24 месяца, однако тогда сумма выплат соста-