

ЛЕГКИЕ И ЛИКВИДНЫЕ

РОССИЙСКИЙ АВТОЛИЗИНГ ПОСТЕПЕННО НАЧИНАЕТ ВОССТАНАВЛИВАТЬ СИЛЫ. ИЗМЕНЕНИЯ НА РЫНКЕ ПОДСТЕГИВАЮТСЯ РАСТУЩЕЙ КОНКУРЕНЦИЕЙ. В РЕЗУЛЬТАТЕ СТОИМОСТЬ СДЕЛОК СНИЖАЕТСЯ, А ИХ КОЛИЧЕСТВО РАСТЕТ, НЕСМОТРЯ НА ПАДАЮЩИЙ СПРОС НА АВТОМОБИЛИ.

АЛЕКСАНДР КИМОНОВИЧ

Лизинг автотранспорта, в течение последних нескольких лет неуклонно лидировавший среди отраслевых сегментов бизнеса, в первом полугодии 2009 года опустился на третье место, уступив по объему новых сделок лизингу сельскохозяйственной техники и племенного скота, а также лизингу оборудования. По подсчетам ассоциации «Рослизинг», доля автолизинга составила 19,4% от общего объема новых лизинговых сделок в РФ, или 12,085 млрд рублей. Кроме того, автомобильный сектор показал самый низкий рост среди всех прочих сегментов рынка — только 3,4%. В 2006–2008 годах автолизинг занимал не менее 25% от объема новых сделок.

Причины падения этого сегмента связаны как с состоянием автомобильного рынка, так и с общими тенденциями в лизинговом бизнесе. Многие лизинговые компании (ЛК) испытывали трудности с банковским кредитованием, из-за девальвации рубля особенно сложно пришлось тем, у кого были обязательства в валюте. Одновременно упал спрос на автомобили. Если в предыдущие годы рынок рос вслед за развитием экономики, то в первом полугодии 2009 года, по данным департамента автотранспорта Минпромторговли РФ, суммарный объем продаж автомобилей сократился на 60%. Особенно пострадал сектор коммерческих автомобилей, который сократился на 72,5% вслед за кризисом в отраслях, формирующих спрос на эту продукцию, в частности в строительстве и стройиндустрии. В целом можно отметить, что спрос на лизинг транспорта снизился значительно, чем спрос на лизинг оборудования, поскольку кризис больше затронул отрасли, использующие транспорт и спецтехнику.

Несмотря на заметный спад, автолизинг тем не менее продемонстрировал самое большое количество заключенных лизинговых сделок — 7631, или 80% от общего числа контрактов в первой половине года (по данным ассоциации «Рослизинг»). То есть получается, что стоимость сделок по предоставлению автомобилей снижается, но их количество растет. «Это связано с популярностью автолизинга у лизинговых компаний. Практически каждая компания имеет в своем портфеле сделки с автотранспортом ввиду невысокой стоимости по сравнению с другими предметами лизинга, а также высокой ликвидностью. Транспортное средство проще изъять и затем продать, нежели оборудование», — объясняют в ассоциации.

Снижение цены сделок можно объяснить несколькими причинами. Это крен в сторону лизинга легковых автомобилей, которые дешевле коммерческих, увеличение в числе новых контрактов доли малого и среднего бизнеса, который заключает не крупные сделки, а также изменение предпочтений лизингополучателей легковых автомобилей: они стали выбирать менее дорогие марки.

Начальник отдела лизинга автотранспорта ГК «Балтийский лизинг» Михаил Лысков отмечает, что в 2009 году клиенты его компании предпочитают заключать новые контракты на легковые автомобили, а из коммерческого транспорта спросом пользуются лишь легкие развозные грузовики.

По данным директора департамента продаж ООО «ФБ-Лизинг» Виталия Цхая, в коммерческом сегменте лидерами спроса являются автомобили европейских производителей, бывшие в употреблении, однако уже в 2010 году спрос на новые иномарки может увеличиться. «Спрос также сохранил-

В ЛИЗИНГ СТАЛИ ЧАЩЕ БРАТЬ ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ, КОТОРЫЕ ДЕШЕВЛЕ КОММЕРЧЕСКИХ, КРОМЕ ТОГО, ИНТЕРЕС ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕЙ СМЕСТИЛСЯ В СТОРОНУ БЮДЖЕТНЫХ МОДЕЛЕЙ



СЕГОДНЯШНИЙ КЛИЕНТ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ АВТОПАРК ПОДБИРАЕТ ПО ПРИНЦИПУ «ПОБОЛЬШЕ И ПОДЕШЕВЛЕ»

ся у крупных предприятий, имеющих финансовую поддержку государства», — дополняет финансовый директор «CARCADE Лизинг» Алексей Смирнов. Такие предприятия участвуют в масштабных стройках и заинтересованы в расширении своего автопарка, но речь идет о единичных случаях. А вот китайская продукция, несмотря на кризис, не стала более популярной. ЛК «Уралсиб» перестала работать с китайской техникой, рассказывает директор по развитию бизнеса ЛК Яков Новиков. Правда, по его словам, это связано не

столько с кризисом, сколько с низкой ликвидностью, быстрым износом и отсутствием сети сервисного обслуживания.

Мнения о спросе на легковые автомобили у лизингодателей расходятся. По наблюдениям Михаила Лыскова, клиенты охотно берут в лизинг марки премиум-сегмента, поскольку «продавцы этих брендов дают хорошие предложения по скидкам». А вот гендиректор ЛК «Райффайзен Лизинг» Алексей Иодко отмечает наибольшее количество автолизинговых контрактов в сегменте бюджетного легкового транспорта. «Средняя стоимость предмета лизинга изменилась: сегодня в центре внимания клиентов бюджетные автомобили», — говорит Алексей Смирнов.

ДОВЕРЯЙ, НО ПРОВЕРЯЙ В первом полугодии в политике автолизинга наблюдались значительные изменения по сравнению с прошлыми благополучными годами. Почти все ЛК ужесточили авансовые требования к клиентам. Алексей Иодко отмечает увеличение средней величины аванса до 20–30%, ужесточение требований лизинговых компаний к финансовому состоянию клиента, рост стоимости лизинговых услуг. В сделках по грузовому автотранспорту средняя величина аванса сейчас ближе к 30%, на меньшую долю стоимости предмета лизинга компании идут редко. Кроме того, стало труднее финансировать поддержанные автомобили и спецтехнику.

Срок сделки сократился до двух-трех лет и менее. Виталий Цхай объясняет сокращение сроков контрактов изменением отношения клиентов к лизингу. «Сегодня компании берут технику под определенный проект, кроме того, многие клиенты опасаются в условиях кризиса долгосрочных обязательств. «Решающим фактором остается цена. Клиент все чаще сомневается, а все ли он учел, все ли скидки сделаны. В поисках более выгодных условий и скидок от поставщиков к нам стали обращаться клиенты, которых финансировали другие ЛК», — говорит Яков Новиков из ЛК «Уралсиб».

Представители ЛК рассказывают, что в новых условиях финансируются только наиболее надежные и проверенные компании, деятельность которых можно было прогнозировать.

КРУПНЕЙШИЕ КОМПАНИИ В СЕГМЕНТЕ ЛИЗИНГА АВТОТРАНСПОРТА (ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2009 ГОДА)

КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА (МЛН РУБ.)	КОЛИЧЕСТВО КОНТРАКТОВ
EUROPLAN	2896,60	2453
ООО КАРКАДЕ	1823,36	1765
ООО «ФОЛЬКСВАГЕН ГРУП ФИНАНС»	796,36	490
ООО «ФБ-ЛИЗИНГ»	711,36	316
ООО АРВАЛ	706,95	693
ООО «ГАЗТЕХЛИЗИНГ»	629,38	124
ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	559,35	251
ЗАО «РГ ЛИЗИНГ»	441,6	240
ГК СТОУН-ХИ	333,4	210
ГК «КАМАЗ»	309,96	149
ГК «АБСОЛЮТ»	306,05	39
ООО «ТРАНСЛИЗИНГ»	283,7	81
ООО «ЯРКАМП ЛИЗИНГ»	250,06	НД
ЗАО «ЭНЕРГОЛИЗИНГ»	247,97	20
ООО «АФИН ЛИЗИНГ ВОСТОК»	225	50
ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	195,19	61
ЗАО «ДЕЛЬТАЛИЗИНГ»	190,08	62
ЗАО «УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ»	176,19	21
ООО «ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ»	148,6	230
ООО «АК ГРУЗОМОБИЛЬ-ЛИЗИНГ»	145,04	44
ООО «БЕЛФИН»	97,88	9
ООО «БЭЛТИ-ГРАНД»	73,83	49
ООО «ЮНИКРЕДИТ ЛИЗИНГ»	72,56	36

ИСТОЧНИК: АССОЦИАЦИЯ РОСЛИЗИНГ.



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА