

вать. По наблюдениям гендиректора ЛК «Юниаструм Лизинг» Владимира Добровольского, теперь практически никто из лизингодателей не рассматривает в качестве клиентов компании на стадии стартап, более тщательно проверяется кредитная история, даже по мелким сделкам большинство компаний начало требовать личное поручительство собственников бизнеса.

Осторожность и придирчивость клиентов, а также меры лизинговых компаний, направленные на снижение собственных рисков (увеличение авансовых платежей с одновременным сокращением сроков заключения договоров), привели к тому, что продуктовое предложение в этом сегменте сократилось.

ПРИЗНАКИ ОТПЕПЕЛИ Со второго полугодия 2009 года ситуация в автолизинге начала меняться в сторону улучшения. Если в первом квартале было заключено, по нашим данным, более 2,5 тыс. договоров, то во втором квартале их число превысило 3,5 тыс. В 2008 году положительное решение по заявке клиента принималось в среднем в 50% случаев, в первом квартале 2009-го — в 11%, а во втором квартале было удовлетворено около 20% заявок. Дополнительного драйва рынку придает уменьшение количества клиентов и увеличение игроков на рынке. «Усиление конкуренции в сегменте автолизинга обусловлено и тем, что многие универсальные лизинговые компании сконцентрировали свое внимание на лизинге автомобилей — высоколиквидном и менее рискованном сегменте.

В расчете на грядущую стабилизацию многие ЛК постепенно смягчают условия лизинга», — констатирует Виталий Цхай. Если в конце прошлого года к лизингополучателям выдвигались повышенные требования в части обеспечения кредита и устанавливались дополнительные ограничения по финансированию, то сегодня одобрение заявок стало выдаваться более оперативно. Михаил Лысков рассказывает о новой программе автолизинга для малого и среднего бизнеса «Формула-1». ЛК работает с клиентами по упрощенной схеме, а при внесении достаточной суммы аванса — и без анализа финансовой состоятельности клиента: «За пять дней мы укладываемся в оплату автомобиля, а через неделю после подачи заявки клиент уже может его забрать». Программа была запущена в мае и, возможно, будет пролонгирована на 2010 год. Кроме того, многие лизинговые компании идут на предоставление клиентам отсрочек в платежах, в частности в том случае, если бизнес лизингополучателя сезонный, например аграрный.

Иногда предпринимателям помогают региональные власти путем реализации совместных лизинговых программ. Однако автолизинг в программы господдержки включается редко. Например, в Санкт-Петербурге в рамках городской программы для малого и среднего бизнеса легковой транспорт в лизинг получить нельзя, разве что лизингополучателем является компания по предоставлению услуг такси.

Компании также осуществляют специальные программы, которые зачастую проводятся совместно с поставщиками автомобилей и с аутсорсинговыми поставщиками услуг для автомобилистов. В 2009 году автоконцерны стали активно предлагать дисконтные программы, скидки ЛК стали предоставлять практически все автопроизводители, говорит Виталий Цхай: «За первые полгода 2009 года количество совместных акций и программ ЛК и автоконцернов существенно увеличилось».

Например, ЛК и продавцы автомобилей договариваются о лизинге автомобилей с минимальной ставкой удорожания. ВТБ 24 и «Русбизнесавто» в 2009 году предоставляли клиентам из малого и среднего бизнеса в лизинг весь модельный ряд карго-автомобилей Ford со ставкой удорожания 8,8–9,9% (при разной выкупной стоимости). Виталий Цхай отмечает, что по легковым автомобилям в первом полугодии «ФБ-Лизинг», как и большинство крупных ЛК,

**В НОВЫХ УСЛОВИЯХ
ФИНАНСИРУЮТСЯ ТОЛЬКО
НАИБОЛЕЕ НАДЕЖНЫЕ
И ПРОВЕРЕННЫЕ КОМПАНИИ,
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОТОРЫХ
МОЖНО ПРОГНОЗИРОВАТЬ**



ИТАР-ТАСС

**СПЕЦИАЛЬНЫЕ «АНТИКРИЗИСНЫЕ» ПРЕДЛОЖЕНИЯ
АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ДОЛЖНЫ ПОМОЧЬ РАСПРОДАТЬ ИМ
СТОКИ. В ТОМ ЧИСЛЕ И С ПОМОЩЬЮ ЛИЗИНГОВЫХ СХЕМ**

предлагает программы с низким или нулевым удорожанием. Михаил Лысков упоминает не только дисконтные программы, но и совместные с автодилерами специальные предложения. А Михаил Смирнов рассказывает, что CARCADE не так давно подписала соглашение на поставку коммерческих автомобилей с группой ГАЗ. Уже запущена совместная лизинговая программа продвижения автомобилей марок «Газель», «Соболь», Maxus и «Валдай». В августе «CARCADE Лизинг» заключила с «Дженерал Моторз СНГ» соглашение по предоставлению в лизинг для малого и среднего бизнеса, а также для индивидуальных предпринимателей автомобилей марок Opel, Saab, Cadillac, Chevrolet и Hummer. Этот проект в первую очередь интересен тем, что автопроизводители разрешили независимой ЛК работать под брендом GM-Leasing во всех городах своего присутствия, а также во всех дилерских центрах, реализующих автомобили General Motors. Специально разработанный для GM-Leasing лизинговый продукт отвечает всем стандартам качества и сервиса, к которым привыкли клиенты General Motors, и является гибким, выгодным решением для приобретения новых автомобилей марок GM.

НОВАЯ СПЕЦИАЛЬНОСТЬ Еще одним новшеством кризисных лет для автолизинга стало расширение торговли предметами залога. По мнению исполнительного директора «Дискавери лизинг» Василия Кашкина, именно высокая ликвидность автомобилей спасла многие ЛК в период роста числа банкротств, когда некоторые клиенты оказались не способны обслуживать лизинговые платежи за автомобили. Компаниям пришлось торговать предметами залога, и в основном они вполне успешно справляются самостоятельно, без помощи аутсорсинговых продавцов. Торговать конфискатом лизинговым компаниям непросто, подчеркивает Алексей Иодко. Для повышения эффек-

тивности реализации предметов залога лизингодатель должен хорошо знать рыночную конъюнктуру, быть достаточно оперативным в принятии решений и иметь хорошо отработанные технологии проведения сделок.

Виталий Цхай отмечает, что покупка лизингового конфиската, несомненно, выгодна, так как помимо доступной цены клиенту гарантирована юридическая чистота техники. Срок продажи автомобилей зависит от специфики и ликвидности модели, потребности предприятий региона в той или иной технике. Так, в регионах значительно сложнее продать автомобиль представительского класса, чем в Москве.

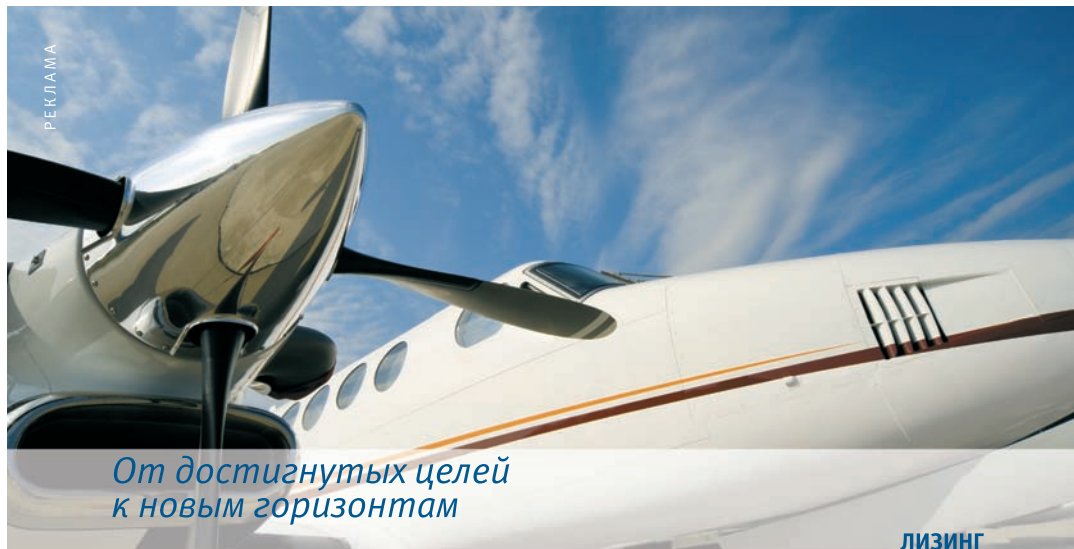
Многие ЛК попробовали вести новый вид бизнеса — торговлю автоконфискатом — так же, как обычно поступают с реализацией залоговой техники и оборудования, то есть привлечь к продажам внешнего партнера. Однако впоследствии почти все пришли к выводу, что лучше контролировать это направление самим. «В нашей компании резкое увеличение объемов изымаемых предметов лизинга произошло в десятом месяце прошлого года», — вспоминает управляющий директор «CARCADE Лизинг» Алексей Сичинава. — После тщательного мониторинга рынка, а также нескольких попыток проведения сделок по продаже изъятой техники со сторонними организациями мы пришли к выводу, что для нашей компании это не совсем выгодно. Предложения о покупке от наших партнеров были значительно ниже рыночных цен — зачастую на 20–35%. В итоге мы пошли по другому пути. В штат компании был принят специальный сотрудник, который курирует направление реализации изъятых предметов лизинга». В январе сотрудники CARCADE самостоятельно реализовали 29 автомобилей, в феврале — 39, в марте — 68, в апреле — 71, в мае — 81.

**ПРОГНОЗ
СКОРЕЕ БЛАГОПРИЯТНЫЙ** Каковы перспективы лизинга автотранспорта на ближайший год? Большинство собеседников ВГ «Лизинг» довольно оптимистично их оценивают. Падение рынка замедляется. Так, в июне объем продаж автомобилей в штуках по отношению к июню прошлого года упал на 56%; в июле по отношению к июлю 2008 — на 58%, а в августе по отношению к августу 2008-го — на 54%.

По оценке Василия Кашкина из «Дискавери Лизинг», по итогам 2009 года объем новых лизинговых сделок со всеми активами сократится по сравнению с 2008 годом примерно втрое — с \$24 млрд до \$8 млрд. Между тем автолизинг потеряет по сравнению с этим же периодом только примерно 30%. В 2010 году, по прогнозу «Дискавери Лизинг», объем и количество лизинговых сделок не будут сильно отличаться от нынешнего года.

Из основных тенденций рынка директор по развитию бизнеса ЛК «Уралсиб» Яков Новиков ожидает дальнейшего снижения требований к заемщикам на фоне оживления рынка. «Консервативный подход к оценке рисков сохранится, однако лизинговые компании будут более лояльны к „качественным“ лизингополучателям».

Также представители ЛК ожидают изменений в структуре игроков рынка автолизинга. По итогам года можно ожидать заметного перераспределения долей рынка. У экзотических компаний отечественных банков и автопроизводителей доли в объемах нового бизнеса постепенно сокращаются, вместе с тем растут доли компаний, обслуживающих госпроекты, а также независимых компаний, действующих на рынках высоколиквидных предметов лизинга. ■



тел.: (495) 415-16-51
факс: (495) 415-16-50
www.vtb-leasing.ru

ВТБ ЛИЗИНГ
ОАО «ВТБ-Лизинг»