

ЛИЗИНГ

Лизинговый экспресс с повышенным комфортом

Основной тренд в течение трех кварталов 2013 года — улучшение условий стандартных лизинговых продуктов (экспресс-лизинга): снижение авансов, увеличение сроков, расширение лимитов финансирования. Хотя ставки существенно не снизились, лизинговые продукты стали доступнее и удобнее для клиентов.

— финансы —

С одной стороны, лизинговые компании заинтересованы в повышении привлекательности условий своих продуктов, так как лизинг железнодорожного подвижного состава, который на протяжении нескольких лет выступал основным драйвером роста отрасли, продолжает стагнировать, в связи с чем конкуренция в остальных сегментах рынка растет. С другой стороны, возможностей для уступок клиентам не так уж много: далеко не все компании могут похвастаться недорогим фондированием.

Тем не менее некоторые лизингодатели смогли сделать свои стандартные предложения более выгодными по сравнению с началом 2013 года. Скрашивают картину и скидки поставщиков, которые в последнее время стали более щедрыми из-за спада на рынке автотранспорта и связанной с этим потребностью в распродаже залежавшегося товара.

По сравнению с мартом 2013 года, когда компания «Новые маркетинговые решения» выпустила исследование рынка лизинга грузовой техники, спецтехники и автобусов, базовые условия лизинга (удорожание, аванс, срок лизингового договора) либо оставались прежними, либо изменились в лучшую для клиента сторону. Мы пришли к такому выводу по итогам актуализации данных исследований по ключевым условиям лизинга в сентябре 2013 года.

По нашей оценке, наиболее значительное снижение процентной ставки осуществил «ВЭБ-лизинг» — до 4 процентных пунктов по сравнению с началом года для розничных продуктов в сегменте автотранспорта и спецтехники. Некоторые другие компании также снизили стоимость лизинга, но в пределах 0,5 процентного пункта (например, «Сбербанк Лизинг», «Зест»). По нашим данным, ни одна из крупных компаний не повысила стоимость лизинга за прошедшие три квартала 2013 года.

Гораздо больше оказалось компаний, которые значительно улучшили другие ключевые условия лизингового контракта для клиента.

В июне запустил новую линейку стандартизированных предложений для бизнеса «Сбербанк Лизинг». Она предполагает более быструю и простую процедуру одобрения и оформления сделки для всех трех категорий лизинговых продуктов: для малого, среднего и крупного бизнеса. Ключевое изменение — расширение лимита финансирования по стандартному лизинговому продукту (экспресс-лизинг) с 12 млн до 24 млн руб. Продукт действует для лизинга автотранспорта и спецтехники.

В «Уралсиб Лизинге» существенно снизился размер аванса: теперь для

грузовых автомобилей и спецтехники он реально начинается от 10–15%. Большинство лизинговых компаний предлагает такой аванс лишь наиболее надежным заемщикам, а «Уралсиб Лизинг» — практически всем клиентам МСБ.

В начале июня предложила новые условия лизинга коммерческого транспорта для предпринимателей и компания «Cascade Лизинг». Теперь при покупке грузового транспорта минимальный первоначальный взнос составляет 9%, а максимальный срок договора — 60 месяцев. Для специализированной спецтехники первый платеж по новому продукту составляет 25%, а срок сделки — также 60 месяцев.

По словам Сергея Калинина, директора департамента развития «РЕСО-Лизинга», в июне 2013 года компания «РЕСО-Лизинг» получила четырехлетний синдицированный кредит от Альфа-банка на 5 млрд руб. с возможностью увеличения суммы кредита до 8 млрд руб. Новый кредит заменил прочие многочисленные источники фондирования, каждый из которых предполагал свои условия лизинга, и теперь условия продуктов в «РЕСО-Лизинге» стали однородными.

Заместитель генерального директора «ВЭБ-лизинга» Алексей Сичинава отметил, что в его компании с начала 2013 года был снижен размер аванса для лизинга спецтехники и коммерческого автотранспорта до 10%. При этом максимальный срок договора лизинга коммерческого транспорта был увеличен с четырех до пяти лет, а для спецтехники — с трех до четырех лет.

В «Балтийском лизинге» условия по стандартным сделкам не менялись, однако недавно компания внедрила розничный продукт для спецтехники и грузового автотранспорта, который ставит условия лизинга в зависимости от группы риска, к которой принадлежит заемщик (их четыре). Данная программа предполагает предоставление заемщиком при заключении сделки минимального пакета документов, а ее основной акцент направлен на снижение размера аванса и снижение удорожания.

«Европлан» также радует лизингодателей предложениями новых продуктов. Как сообщил Александр Михайлов, вице-президент по развитию бизнеса «Европлана», компания предложила в 2013 году два новых продукта: приобретение техники в рассрочку и особый лизинг служебных машин для мотивационных целей работодателя.

Рассрочка позволяет клиентам покупать в лизинг технику с пробегом на вторичном рынке у различных поставщиков. Продукт разработан специально для той категории клиентов, которые рассматривают по-



Рынок диктует необходимость применения скоринговых программ, и они возвращаются

купку техники с пробегом для предпринимательских целей. Лизинг «мотивационных» машин позволяет работодателям не только сформировать собственный автопарк, используя финансирование компании «Европлан», но и передавать наиболее отличившимся сотрудникам автомобили по окончании срока лизинга.

Кроме того, «Европлан» дополнил продуктовую линейку лизингом по разным моделям автотранспорта нулевого удорожания, минимальный аванс, а также топливо в подарок. Помимо этого в «Европлане» с июля и до конца года для автомобилей марки Land Rover возможна экспресс-процедура оформления лизинга за восемь часов. Наконец, в августе 2013 года «Европлан» предложил сезонный график платежей для индивидуальных предпринимателей и организаций, которые используют лизинг для развития своего бизнеса.

Как обычно, в 2013 году лизингодатели проводили сезонные программы или акции, приуроченные к какому-либо событию. Например, в «РЕСО-Лизинге» весной действовало совместное предложение с официальным дилером BMW «Независимость» «Весенний лизинг». А на свое десятилетие «РЕСО-Лизинг» запустил акцию «Отличные условия», которая позволяла клиентам компании приобрести в лизинг легковые автомобили с минимальным авансом 5% с 1 апреля по 30 июня 2013 года.

Помимо программ для отдельных марок, топливных сертификатов и прочих маркетинговых акций компания «Балтийский лизинг» в третьем квартале 2013 года запустила интересную программу для своих партнеров-автодилеров «Лизинг-драйв». В рамках данного предложения автодилеры могут приобрести в лизинг новый или бывший в употреблении автомобиль для тест-драйвов, а также для решения профильных задач автосалона (служебный автомобиль для сотрудников, подменный автомобиль). На данный момент по этой программе приобретено уже более десяти автомобилей.

Еще одна существенная тенденция в 2013 году: многие компании возвращаются к активному применению скоринга, расширяют лимиты финансирования по соответствующим продуктам. Скоринговая оценка дает целый ряд преимуществ лизингополучателю — во-первых, предоставление минимального пакета документов и ускоренное рассмотрение заявки. Во-вторых, возможность получить минимальную процентную ставку и минимальный аванс при хорошем финансовом состоянии.

Так, например, в «ВЭБ-лизинге» с начала 2013 года продолжается процесс совершенствования системы оценки рисков, благодаря чему происходит либерализация условий заключения договоров лизинга с малыми и средними предприятиями. Теперь даже для стандартной лизинговой сделки характерна высокая скорость принятия решения (от четырех часов до двух суток при предоставлении полного пакета документов), быстрая выдача автомобиля (пять рабочих дней) и минимальный пакет документов.

Активизацию скоринговых программ отмечают в «Уралсиб Лизинге», «Сбербанк Лизинг», «Балтийском лизинге» и других компаниях. Надо напомнить, что скоринг был очень популярен в лизинговых компаниях до кризиса 2008–2009 годов, однако и по причине кризиса, и по причине несовершенства самих скоринговых программ они были свернуты. Зачастую причиной краха докризисных скоринговых программ служили недостатки самих программ: демпинговые условия, неадекватная оценка рисков. Как отмечает руководитель отдела маркетинга компании «Балтийский лизинг» Евгений Колесов, практиковавшиеся некоторыми лизингодателями предложения «нулевого» аванса любому клиенту имели свои последствия в 2008 году. Многие игроки рынка хорошо помнят об этом, поэтому подходят к финансированию и покрытию рисков достаточно взвешенно. «Действительно, сейчас встречаются и предложения, и реальные заключенные сделки как с «нулевым» авансом, так и с «нулевым» удорожанием. Но зачастую это специальные программы по отдельным видам техники или специальные условия для VIP клиентов», — рассказал господин Колесов.

Сейчас мы видим, что рынок диктует необходимость применения скоринговых программ, и они возвращаются. Можно предположить, что сегодняшние скоринговые программы гораздо более совершенны

Традиционно розничные лизинговые компании привлекают клиента маркетинговыми акциями и подарками, например скидками от поставщиков. Как правило, если клиент будет покупать технику за свои средства, то в период спада, который наблюдается сейчас на автомобильном рынке, поставщик все равно предложит ему скидку, однако она будет, скорее всего, меньше, чем при приобретении имущества через лизинговую компанию.

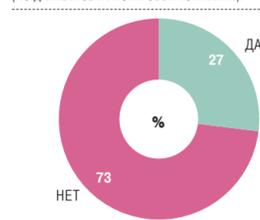
В рамках различных программ, например, «Европлан» предлагает по разным моделям автотранспорта нулевое удорожание, минимальный аванс, а также топливо в подарок. Помимо этого в «Европлане» с июля и до конца года для автомобилей марки Land Rover возможна экспресс-процедура оформления лизинга за восемь часов. Наконец, в августе 2013 года «Европлан» предложил сезонный график платежей для индивидуальных предпринимателей и организаций, которые используют лизинг для развития своего бизнеса.

Как обычно, в 2013 году лизингодатели проводили сезонные программы или акции, приуроченные к какому-либо событию. Например, в «РЕСО-Лизинге» весной действовало совместное предложение с официальным дилером BMW «Независимость» «Весенний лизинг». А на свое десятилетие «РЕСО-Лизинг» запустил акцию «Отличные условия», которая позволяла клиентам компании приобрести в лизинг легковые автомобили с минимальным авансом 5% с 1 апреля по 30 июня 2013 года.

Помимо программ для отдельных марок, топливных сертификатов и прочих маркетинговых акций компания «Балтийский лизинг» в третьем квартале 2013 года запустила интересную программу для своих партнеров-автодилеров «Лизинг-драйв». В рамках данного предложения автодилеры могут приобрести в лизинг новый или бывший в употреблении автомобиль для тест-драйвов, а также для решения профильных задач автосалона (служебный автомобиль для сотрудников, подменный автомобиль). На данный момент по этой программе приобретено уже более десяти автомобилей.

ВОЗМОЖНО ЛИ ЭКСПРЕСС-РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВОК НА ЛИЗИНГ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ И СПЕЦТЕХНИКИ В ЛК МОСКВЫ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГА?

ИСТОЧНИК: «НОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ» (ПО ДАННЫМ 52-Х ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ).



и в плане оценки лизингополучателя, и в плане защиты рисков лизингодателя, поскольку в них учтен 15-летний опыт лизинговых операций, в том числе опыт кризиса.

Дальше всех в плане скоринга шагнула компания «ВТБ 24 Лизинг»: с начала августа 2013 года она предложила линейку лизинговых экспресс-продуктов по оборудованию и недвижимости. В компании заявляют, что при сумме финансирования до 7 млн рублей для покупки оборудования одобрение сделки займет не более 3 дней, при сумме финансирования до 30 млн рублей на приобретение недвижимости — от 10 до 14 дней. Продукт доступен как для юридических лиц, так и для индивидуальных предпринимателей.

«В рамках экспресс-продуктов мы стандартизировали подход к клиенту, отказавшись от финансового анализа его бизнеса, что позволило нам значительно сократить сроки принятия решения по сделке. Безусловно, такая технология применима к клиентам, отвечающим определенным требованиям. Основные из них: опыт ведения бизнеса от одного года, аванс от 30% и ограничение максимальной суммы и сроков. Тем, кто реализует более масштабные проекты, мы готовы предложить наши стандартные продукты с увеличенной суммой финансирования — 500 млн рублей», — говорит начальник управления продаж и регионального развития компании «ВТБ 24 Лизинг» Елена Мешина.

Вообще, надо отметить, что лизингодатели не оставляют попыток выйти за пределы традиционного для лизинга круга предложений. Софья Горлова, руководитель отдела лизинга оборудования «Райффайзен-Лизинга», рассказала, что новым продуктом для ее компании за последний год стал лизинг недвижимости для собственных нужд, а также коммерческой недвижимости, предназначенной для сдачи в аренду.

Хотя попытки развивать лизинг недвижимости предпринимают разные компании уже более десяти лет, и в большинстве случаев без особого успеха, остается надеяться на то, что капля камень точит и когда-нибудь лизинг недвижимости станет значимым сегментом лизинговых операций, как это произошло на Западе. Пусть даже этот рынок пока неразвит, но продукт уже доступен для лизингополучателей.

Василий Кашкин

Инновации в аренде

— технологии —

«Если при финансовом лизинге есть возможность амортизироваться в ноль, то при оперативном для этого объект

лизинга придется сдавать несколько раз», — говорит генеральный директор лизинговой компании «Капитал» Андрей Николаенко. Исходя из стоимости буровых вышек, оснащенных системой верхнего приво-

да, — порядка 450 млн руб., предмет лизинга имеет крайне ограниченную ликвидность, говорит эксперт. В отличие от автомобиля — на сегодняшний день самого популярного предмета операционного лизинга,

продать такую установку будет сложно. «Компаний, которые работают на буровых вышках, не так много», — поясняет господин Николаенко. — Большинство из них могут указать себе такое оборудование индивидуально». Таким образом, столкнувшись с проблемой продажи изъятых активов, лизингодателю придется существенно снизить стоимость актива, что при изначально высокой стоимости техники компании невыгодно. Идеальный вариант решения проблемы для лизингодателя — составить себе график будущей аренды с потенциальными клиентами. Однако в рыночных условиях таких долгосрочных гарантий никто дать не может.

В итоге финансовый лизинг при работе с подобным продуктом интересен лизинговым компаниям, работающим с высокотехнологичным и капиталоемким имуществом, считает Андрей Коноплев из «ВТБ Лизинга». Что касается операционного лизинга, то его трудности не пугают в первую очередь производителей оборудования для нефтегазовой отрасли или сервисные компании — организации, имеющие возможность предоставлять квалифицированный сервис подобного оборудования, говорит эксперт. «Операционный лизинг (аренда) систем верхних приводов преимущественно развивают компании-производители с возможностью полного цикла сервисных услуг», — подчеркивает господин Коноплев. — На сегодняшний день подобный сервис может предо-

ставить не каждая лизинговая компания, а только имеющая в штате соответствующих сотрудников, достаточный объем запасных частей, техническое понимание оперативного реагирования на возможно возникшие неисправности и выполняющая гарантийные обязательства перед лизингополучателем.

Так, свое оборудование в аренду предлагает корпорация TESCO, активно внедряющая инновационные технологии в производство буровых систем верхнего привода для наземных буровых установок. В России лизинг и продажу техники TESCO осуществляет сервисное дочернее предприятие корпорации — «Оксет»: оно выполняет ремонт и техническое обслуживание всех моделей систем верхнего привода. В рамках аренды бурового оборудования «Оксет» предлагает 11 различных моделей электрических и гидравлических систем верхнего привода для строительства скважин в области разведочного и эксплуатационного бурения, закачивания нефтяных и газовых скважин, а также для строительства геотермальных скважин.

Еще одна группа лизингодателей — лизинговые «дочки» крупных холдингов, обслуживающие все компании, входящие в структуру финансово-промышленных групп. У них нет проблем с клиентами, и их оборудование всегда востребовано. На российском рынке речь идет прежде всего о «Газпромбанк Лизинг», говорит источник. «Б» на рынке

лизинговых услуг. Однако на сегодняшний день на сайте компании предлагается только финансовый лизинг и возвратный.

И, наконец, третья группа лизингодателей — банковские структуры. Среди лидеров специалисты называют помимо уже упомянутого «Газпромбанк Лизинг» «ВТБ Лизинг», «Сбербанк Лизинг» и «Альфа-Лизинг». Однако, подчеркивает источник, «Б» на рынке лизинговых услуг, последние два предпочитают обогривать условия в лизингополучателем спецтехники в индивидуальном порядке.

Эксперты не сомневаются: вслед за нефтегазовой отраслью, в которой системы верхнего привода становятся все популярнее, рост спроса на это оборудование ожидается и в сегменте лизинга. «В ближайшее время мы ожидаем спрос и развитие данного сегмента лизинга в связи с высоким уровнем износа основной части произведенного оборудования (во времена Советского Союза), которое подлежит списанию по сроку службы и определяет потребность нефтегазодобывающей отрасли в плановой модернизации с привлечением существенного объема финансирования», — убежден Андрей Коноплев из «ВТБ Лизинга». С устаревшей технической базой сложно выдержать конкуренцию, при этом найти средства на полное обновление парка не так просто, поэтому операционному лизингу востребованность обеспечена.

Мария Карнаух

ЭКСПРЕСС-ЛИЗИНГ

24 ЧАСА*

- аванс от 10%
- срок до 48 месяцев
- имущество до 15 млн руб.
- бизнесу более 1 года

8 800 333 56 65 | baltleasing.ru

* оформление договора за 24 часа