

ЛИЗИНГ АВТОТРАНСПОРТА — НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЙ СЕГМЕНТ РЫНКА



**ВЛАДИМИР
ДОБРОВОЛЬСКИЙ,**
Государственная
транспортная
лизинговая
компания,
директор
по развитию
бизнеса

Лизинг автомобилей — удобный и выгодный способ пополнить корпоративный автопарк или приобрести машину для индивидуального пользования без крупных единовременных затрат.



Лизинг как способ приобретения автотранспорта пользуется большой популярностью в настоящее время, так как он наиболее полно учитывает интересы всех сторон сделки: лизингополучателей, лизингодателей и поставщиков транспорта.

Рассмотрим факторы, влияющие на выбор использования услуги лизинга для лизингополучателей. Организациям лизинг интересен, прежде всего, как возможность приобретения транспортных средств с распределением оплаты по времени. Важным стимулирующим фактором становится также возникающая при лизинге экономия на налоге на прибыль и налоге на имущество. Кроме того, не требуется дополнительного залога и обеспечения. В отличие от банка, лизинговая компания также более лояльно подходит и к финансовым показателям



деятельности заемщика. Таким образом, лизинг автотранспорта для корпоративных клиентов чаще всего оказывается более привлекателен, чем кредит на приобретение автомобилей. В результате, в настоящее время компании, работающие на российском рынке, все больше приобретают автотранспорт в лизинг. Это также обусловлено большим количеством услуг, предлагаемых лизингодателями своим клиентам, помимо основной — передачи автомобиля в лизинг. Лизинговые компании, помимо финансирования, предоставляют и сопутствующие услуги, например, связанные с выкупом автомобиля в конце срока лизинга, прохождением техосмотра и замены резины, ведением учета по приобретаемым транспортным средствам, избавляя предприятие-лизингополучателя от лишней головной боли.

А вот для поставщиков и производителей автотранспорта лизинг является важным каналом сбыта. С помощью лизинга поставщик может ощутимо расширить свою клиентскую базу за счет предприятий, которые не имеют возможности отвлекать значительные финансовые ресурсы на покупку автотранспорта. Лизингодатели стараются установить партнерские отношения с крупнейшими производителями автомобильной техники. Так, например, Государственная транспортная лизинговая компания осуществляет партнерские программы совместно с Министерством транспорта РФ, Федеральным дорожным агентством, отечественными и иностранными производителями транспорта, техники и оборудования. У ГТЛК налажены тесные партнерские взаимоотношения с ведущими российскими и зарубежными производителями техники, такими как «Вольво Восток» (Volvo), «Бецема», «Коминвест-АКМТ», «Торговый Дом АМО ЗИЛ», «ЭКСМАШ», «УралавтоприцепКАМАЗ, группа компаний ГАЗ и другими.

В случае лизинга сами поставщики обычно заинтересованы в долгосрочном плодотворном сотрудничестве с лизин-



говыми компаниями, поэтому часто предоставляют скидку лизинговым компаниям в размере 10—15% при приобретении автомобилей.

Это также является фактором снижения стоимости сделки для конечного лизингополучателя. В настоящее время существует достаточно большое количество возможностей для партнерства лизингодателя и поставщика оборудования и техники.

Лизинговой компанией может производиться обучение сотрудников поставщика, могут предоставляться необходимые рекламные материалы, организовываться совместные рекламные мероприятия. Например, сейчас на рынке

существуют такие привлекательные предложения для клиентов от дилеров и лизинговых компаний, заключивших соглашение:

1. Выгодные условия лизингового финансирования (минимальное удорожание, аванс или ежемесячный платеж).
2. Возможность для клиента получать сервисное обслуживание, техническую помощь на дороге, эвакуацию при неисправности в течение всего срока лизинга. Поставщик при этом имеет дополнительный доход за счет сервиса автотранспорта или техники.
3. Обмен автомобилей на условиях «trade-in».
4. Обратный выкуп («buy-back»), позволяющий клиенту сократить ежемесячные платежи по договору лизинга и дающий возможность регулярно обновлять автомобиль.

ВЫСОКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ СРЕДИ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ АВТОТРАНСПОРТА

Высокая конкуренция в сегменте автолизинга приводит к тому, что уровень ставок по финансированию, предлагаемому лизинговыми компаниями, находится практически на одинаковом уровне. Конкурентная борьба смещается в другие сферы.

Прежде всего, компании конкурируют по скорости рассмотрения заявок. Большинство лизингополучателей в сегменте автолизинга — это средние и малые предприятия. Обычно они работают с довольно высокой рентабельностью, и даже неделя простоя может иметь для них принципиальное значение.

Для ускорения процедуры рассмотрения заявок и заключения сделок лизинговые компании, работающие с розницей, внедряют комплексные автоматизированные системы управления, системы скоринга для оценки потенциальных лизингополучателей на основании статистики предыдущих сделок. Сейчас некоторые лизинговые компании заявляют, что готовы дать ответ по заявке в течение нескольких часов. Поэтому важно сравнивать размеры предоставляемых скидок поставщиками, уровень аванса и срок лизинга.

В настоящее время лизинговым компаниям не всегда удается получить скидку на конкретный автомобиль. В ходе исследования, проведенного компанией «Новые Маркетинговые Решения», выяснилось, что большинство лизинговых компаний (18 из 30) не могут предложить скидки. Еще 4 лизинговые компании были готовы предложить скидки, но на автомобили других производителей (не на ту марку, которую запрашивает изначально лизингополучатель). Шесть лизинговых компаний предварительно готовы предоставить скидку. Реально же скидки на автомобиль предложили лишь две компании.

Таким образом, 60% опрошенных лизинговых компаний не предлагают скидки, и всего лишь 6,67% опрошенных реально смогли пойти на ценовую уступку «тайному клиенту». Графический анализ представлен на рисунке 1.

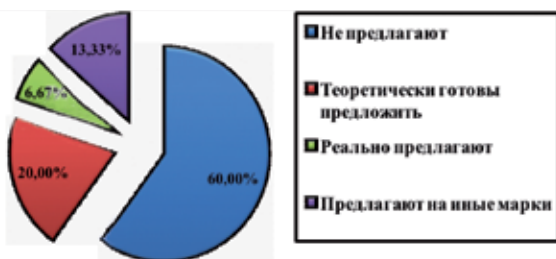


Рисунок 1

Автолизинг. Возможность получить скидку от поставщика

Источник: исследование компании «Новые Маркетинговые Решения»



РАЗВИТИЕ ЛИЗИНГОВЫХ ПРОДУКТОВ: ОПЕРАТИВНЫЙ ЛИЗИНГ

Сущность оперативного лизинга состоит в том, что оборудование или транспорт передается лизингополучателю на срок, существенно меньший срока амортизации оборудования. В нашей стране оперативный лизинг приравнен к обычной аренде. Поэтому на практике в России сделки операционного лизинга в настоящее время осуществляются по следующей схеме. Предмет лизинга передается лизингополучателю (обычно на срок более 6 месяцев) по договору финансовой аренды (с использованием налоговых льгот). После возврата предмета лизингодателю, он передается другому лизингополучателю, но уже на условиях обычной аренды. Есть специализированные компании, которые занимаются только оперативным лизингом и передают автотранспорт сразу на условиях аренды.

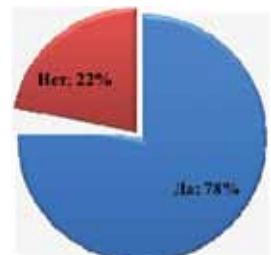
По мнению лизингодателей, наиболее привлекательным для клиентов в оперативном лизинге является возможность регулярно обновлять фонды, не заботясь о продаже устаревшего транспорта на вторичном рынке. В перспективе важное преимущество операционного лизинга состоит в том, что он способствует формированию обширного и ликвидного вторичного рынка оборудования и транспорта. Это повышает эффективность финансового лизинга, поскольку, в случае изъятия техники у неплатежеспособного лизингополучателя, лизингодателю легче продать эту технику на вторичном рынке или передать в операционный лизинг и таким образом покрыть убытки.

ЛИЗИНГ ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

По данным исследования компании «Новые Маркетинговые Решения», ситуация в области автолизинга довольно благоприятна для индивидуальных предпринимателей (рисунок 2). Однако лизинговые брокеры отмечают, что в некоторых компаниях формально рассматривают обращения индивидуальных предпринимателей, но почти никогда не финансируют, требуя дополнительные поручительства от более крупных компаний.

Рисунок 2
Готовность ЛК финансировать автолизинг индивидуальных предпринимателей

Источник: исследование компании «Новые Маркетинговые Решения»



Интересно, что обычно не все лизинговые компании готовы финансировать индивидуальных предпринимателей на предмет приобретения оборудования, но у индивидуального предпринимателя все равно остается вероятность получить в этой лизинговой компании автомобиль. Однако 7 компаний из числа опрошенных в принципе не рассматривают ИП как клиентов. Особо отметим высокую долю малого и среднего бизнеса (МСБ), включая индивидуальных предпринимателей, среди лизингополучателей ГТЛК: около 80% дорожных и коммунальных предприятий, клиентов компании по специальным программам лизинга, относятся к сфере малого бизнеса. Для МСБ лизинг считается практически безальтернативным способом привлечения финансирования. Низкая стоимость лизинговых программ ГТЛК и специализация компании позволяют МСБ эффективно участвовать в обновлении собственного технического парка.

ЭКСПРЕСС-ЛИЗИНГ

В контексте автолизинга отдельный интерес представляют экспресс-продукты или экспресс-лизинг. Иными словами, возможность взять автомобиль в лизинг по ускоренным срокам с минимальным набором документов. Исследование, проведенное компанией «Новые Маркетинговые Решения», показало, что однозначно отмечают вероятность экспресс-лизинга для новых клиентов 12 ЛК из 30 (рисунок 3). В таких компаниях подчеркивают, что все новые клиенты проходят стандартную процедуру рассмотрения, и максимум, что может сделать ЛК — это озвучить предварительное решение после просмотра отчетности.

В целом, анализируя программы экспресс-лизинга различных ЛК, можно выделить следующие общие черты:

- срок рассмотрения — 3—4 дня;
- минимальный пакет документов, которые не требует нотариального заверения;
- упрощенный финансовый анализ клиента.

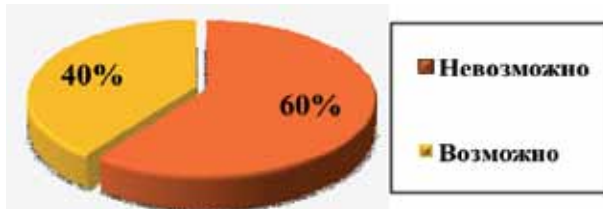


Рисунок 3

Автолизинг. Возможность экспресс-лизинга

Источник: исследование компании «Новые Маркетинговые Решения»

АВТОЛИЗИНГ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2011 ГОДА

Рынок лизинга России продолжает расти: сумма новых сделок за I полугодие 2011 удвоилась по сравнению аналогичным периодом прошлого года. Ключевыми сегментами на рынке остаются железнодорожный и автомобильный транспорт. Дополнительным драйвером роста мог бы стать лизинг для физических лиц, однако российские лизингодатели пока не спешат развивать активность в этом сегменте. С начала 2011 года существует юридическая возможность заключать лизинговые сделки с любыми физическими лицами. Однако доля сделок с ними за I полугодие составила лишь 0,01%, хотя в некоторых странах Европы этот показатель достигает, в зависимости от сегмента оборудования, 20—25%.

Сегментом-лидером по объему заключенных сделок традиционно стала железнодорожная техника, причем доля ее увеличилась — с 37,14% в первом полугодии прошлого года до 53,86% в I полугодии 2011 года (см. рисунок 4). В абсолютном выражении железнодорожный сегмент вырос в 3 раза по отношению к I полугодию 2010г. При этом прирост всего лизингового рынка, очищенный от влияния сегмента ж/д техники, составил лишь 52,6% (вместо 100,7%).



Рисунок 4

Доля сделок по видам имущества

Источник: «Эксперт РА»

Вторым по объему сегментом стал грузовой автотранспорт, доля которого за год увеличилась с 8,3% до 9,3%. Сегмент лизинга легковых автомобилей занял третье место по объему сделок.

Отсутствие шоков в экономике в первом полугодии 2011 года позволило многим предприятиям разморозить инвестиционные программы и обусловило повышение спроса на лизинговые услуги. С другой стороны, наличие достаточной ликвидности у банков обеспечило свободный доступ лизингодателей к заемным ресурсам и возможность заключать новые сделки.

Росту рынка способствовало и улучшение ситуации с просроченной задолженностью. Введение усовершенствованной политики оценки потенциальных лизингополучателей во время прошедшего кризиса повлекло за собой снижение уровня просрочки платежей. Также следует отметить общее улучшение финансового состояния лизингополучателей в текущем году. По оценкам «Эксперт РА», доля просроченной задолженности на 01.07.2011 составила около 1,5% от лизингового портфеля (по данным 84 компаний), при том, что на 01.07.2010 она составляла около 3,5% портфеля (по данным 77 компаний). Объем проблемной задолженности (весь остаток платежей по сделкам, по которым имеется просрочка свыше 60 дней) на 01.07.2011 составил около 5% портфеля.

В первом полугодии 2011 года впечатляющий рост продемонстрировала Государственная транспортная лизинговая компания, поднявшаяся в ранкинге на 12 позиций. В сегменте лизинга подвижного состава крупнейшие контракты были заключены ГТЛК с ЗАО «Трубная Грузовая Компания». Общая стоимость договоров лизинга превышает 20 млрд руб. На сегодняшний день компания поставила более 1200 вагонов-платформ. Часть поставок намечена на второе полугодие 2011 года. Срок лизинга — 10 лет. В сегменте пассажирского транспорта стоит отметить поставку около 190 автобусов для ООО «Автотранспортная компания» и 7 скоростных трамваев для Департамента городского хозяйства администрации Волгограда. Сумма договоров лизинга по каждому лизингополучателю превысила 1 млрд руб.