

# «У нас был опыт и профессионализм. С этим мы и вошли в бизнес...»

Елена Муравьева

Для создания лизинговой компании, формирования резерва на первый год работы, а также реализации пилотных проектов требуется около \$150–200 тыс., поэтому большинство лизинговых компаний создаются с помощью банков и других финансовых структур. К моменту старта, в середине 2004 года, капитал компании «Атон-XXI» был в десятки раз меньше. Тем не менее учредители намеревались утвердиться на рынке лизинговых услуг

## Дорогу осилит идущий

Кроме уверенности, к ресурсам новой компании можно было отнести еще два нематериальных актива. Опыт — руководители «Атон-XXI» реализовали уже не один лизинговый проект и доверие банковских структур — качество необходимое для успешного старта лизинговой компании (ЛК).

«Нам доверяли, поскольку наши специалисты, пребывая на руководящих должностях на прежних местах работы, зарекомендовали себя как

сильные управленцы, способные сопровождать проект от начала до конца. Они умели осуществлять поиск клиента, его мониторинг и разработку проекта лизингового соглашения, согласовывать действия с клиентом и банком, обеспечивать прозрачность по оценке рисков и своевременность расчета по кредитным обязательствам. Первым банком, предоставившим поддержку компании, стал ООО УКБ «Камбио», — отметил директор компании «Атон-XXI» Олег Радионенко.

Первый договор был подписан в 2005 году, однако ни этот проект, ни последующие не изменили материального положения компании. Специфика лизингового бизнеса такова, что процесс получения прибыли растягивается на весь срок договора (от двух до пяти лет), а основная часть дохода появляется в конце бизнес-процесса. Между тем, затратная часть — аренда, заработная плата и т. д. — требует ощутимых и постоянных вливаний. Необходимы были и средства на продвижение бренда.

«На протяжении двух лет практически вся прибыль компании направлялась на продвижение бренда на рынке. Мы участвовали в выставках и активно рекламировались. Акцент в продвижении делался на плотное сотрудничество с деловыми партнерами, личные контакты и активную работу специалистов компании. Усилия были потрачены не зря. Компания «Атон-XXI» завоевала авторитет среди клиентов и банков. На сегодняшний день мы сотрудничаем с девятью банками в различных регионах Украины, а также наладили контакты с ведущими дилерами и производителями, продукция которых





## ЛІЗИНГОВА КОМПАНІЯ

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ  
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «АТОН-ХХІ»



03057, м. Київ,  
пр-т Перемоги, 39, офіс 2,  
тел/факс: +38 (044) 241-  
6637,(38),(39), +38 (067) 500-8276  
e-mail: aton-21@voliacable.com  
www.aton-leasing.com  
ЄДРПОУ 34349201

# ШАНОВНІ ПАНОВЕ!

*Пропонуємо Вам отримати на умовах оперативного лізингу будь-які автомобілі провідних зарубіжних та вітчизняних виробників*

## УМОВИ ПРИДБАННЯ МАЙНА НАСТУПНІ:

- в лізинг надається **нові автомобілі**, які будуть придбані згідно Вашого замовлення;
- термін лізингу – **12–36 місяців**;
- перший внесок (авансовий платіж) за рахунок власних коштів лізингодержувача – від **25 до 30%** вартості об'єкту лізингу; авансовий платіж **включає сплату всіх** обов'язкових платежів, що виникають при реєстрації, заставі та оцінці техніки, в т.ч. пенсійний фонд та транспортний збір за весь період дії договору.
  - сплата лізингових платежів – щомісячно, рівними частками, або за індивідуальним графіком, який враховує особливості Вашого бізнесу;
  - збільшення вартості об'єкту лізингу – **до 9%** від первісної вартості майна;
  - страхування об'єкту лізингу здійснюється в одній із відомих страхових компаній України. Страховий тариф за схемою страхування КАСКО (крадіжка, пошкодження, протиправні дії третіх осіб) – від 4 до 6% вартості майна в рік;
  - викуп майна за залишковою вартістю (за Вашим бажанням продаж може бути оформлений на будь-яку юридичну чи фізичну особу) – розраховується з урахуванням суми виплат лізингових платежів та Ваших побажань.

За строк дії угоди оперативного лізингу наша компанія **відшкодує** Вашому підприємству суму ПДВ з **усієї вартості лізингового договору**, тоді як при кредиті чи фінансовому лізингу Ви зможете відшкодувати тільки ПДВ з вартості майна.

При укладанні Договору оперативного лізингу **не потрібно** надавати додаткову заставу, банківську гарантію чи договір поруки третьої особи, оскільки забезпеченням виконання фінансових зобов'язань лізингодержувача є об'єкт лізингу, оформлений в якості застави до повного виконання умов Договору.

Заборгованість за угодами оперативного лізингу **не впливає** на загальну кредиторську заборгованість підприємства, що дозволяє без додаткових витрат та збільшення коефіцієнту застави залучати банківські кредити чи інші оборотні ресурси для здійснення безпосереднього виробництва.

**Сподіваємось на тривале та  
взаємовигідне співробітництво.  
З повагою, директор ТОВ «АТОН-ХХІ»,  
Радіоненко О.М. (050) 446-42-82**

пользуется высоким постоянным спросом у потенциальных лизингополучателей», — рассказал Олег Радионенко.

## Стратегия успеха

Однако ключевым моментом развития компании стало создание активной клиентской базы. Эту задачу особенно сложно было реализовать в Киеве, где сосредоточено наибольшее количество лизинговых компаний. С другой стороны — в регионах, где конкурентные условия лучше столичных, услуга не очень развита.

«Профессионализм лизинговой компании имеет свои составляющие. Это наработанный опыт общения с финансовыми структурами, система управления рисками и ежедневная работа с клиентами», — прокомментировал директор компании.

На основании прежнего опыта компания сконцентрировала свои усилия на объектах лизинга, которые можно отнести к среднему ценовому сегменту, имеющему постоянный спрос. Ориентация на группу коммерческого автотранспорта и оборудование для малого и среднего бизнеса стали основой стратегии предприятия. Определяя организационные прерогативы, руководство компании приняло все меры для улучшения возможности финансирования проектов, то есть диверсифицировала источники финансирования. Такая политика позволила компании варьировать условия кредитования в зависимости от условий лизингового проекта.

Что же было сделано конкретно?

1. Расширение зоны кредитования позволило выстроить партнерские отношения с девятью банками.

2. Кроме столичных, к сотрудничеству были привлечены региональные банки.

«Мы начинали нашу работу с предоставления услуг лизинга киевским клиентам. Сегодня область деятельности компании расширилась до региональных масштабов. Для финансирования региональных проектов сотрудничество с представительствами региональных банков оказалось более продуктивным. Да и банкам на местах удобнее изучать финансовую историю потенциальных клиентов и находить точки соприкосновения с предприятиями», — рассказал Олег Радионенко.

3. В формировании отношений с банками учитывалась «специализация» последних.

Условно банки можно разделить на две категории. С универсальными ЛК работают по всему спектру объектов лизинга. «Специальные» предлагают хорошие условия только в определенных сегментах — автолизинге, спецтехнике или оборудовании.

Что касается работы с клиентами, то система была построена на доминате конкурентных преимуществ, присущих рынку лизинга в Украине.

## Тактика успеха

В Украине зарегистрировано около 200 лизинговых компаний, из которых около 30 активно работают, развиваются и предлагают аналогичные друг другу условия финансового или оперативного лизинга.

«Условия и схемы, по которым сегодня строится эффективный лизинг в Украине, являются неизменными для большинства компаний. Некоторое отличие составляют параметры по участию лизингополучателя в проекте своими средствами — процент по лизинговой марже, срок лизинга, наличие/отсутствие сети в регионах, страховые тарифы. Поэтому о неординарных преимуществах в нашем бизнесе говорить не приходится. Существуют базовые условия, к которым каждая компания добавляет свою «изюминку». Мы сделали акцент на оперативности оказания услуги и долгосрочном финансировании в гривнах, что значительно снижает риски проекта», — отметил Олег Радионенко.

Хотя независимость от валютных рисков позволяет клиентам спокойно заниматься бизнесом в течение трех-пяти лет, вне зависимости от инфляции, для лизинговой компании подобная практика чревата понижением рентабельности. Но с другой стороны, она же защищает бизнес от вероятных финансовых потрясений, таких как девальвация гривны 1998 года.

Момент оперативности в лизинге является классическим инструментом влияния, поэтому не использовать его было бы странно, имея в команде сильных профессионалов.

«Мы выигрывали у наших конкурентов тем, что оформляли сделку за обещанные клиенту три дня. Декларировать оперативность могут многие, мы же готовили проект в очень сжатые сроки и получали результат, удовлетворяющий клиента, максимально быстро. Заслуга этому — феноменальная самоотдача коллектива», — комментирует руководитель компании.

Сегодня список конкурентных преимуществ расширяется. Клиентам предлагаются более дешевые условия по лизинговым соглашениям и страховым платежам, комплексное финансирование и сервисные услуги. Усовершенствуются способы работы с клиентом, расширяется спектр услуг и видов бизнеса, которым они необходимы. Бизнес стал более структурирован и сосредоточен на максимально эффективных проектах.

«В портфеле компании сегодня сосредоточены самые известные виды бизнеса, поэтому нам приходится изучать не только специфику лизинга, но и особенности бизнеса клиента, чтобы иметь возможность просчитать все возможные риски. В начале 2007 года компания достигла предварительной договоренности со своими банковскими партнерами на финансирование программ на 50 млн грн., что лучше любых слов говорит о потенциале компании», — завершил интервью Олег Радионенко. |