

КОММЕРЧЕСКИЕ АВТОМОБИЛИ

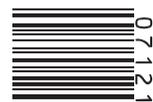
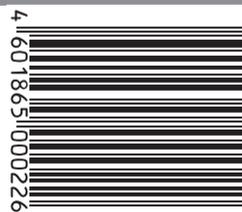
ТАКСИ ЗАСТАВЯТ
ЕХАТЬ В ПРАВИЛЬНОМ
НАПРАВЛЕНИИ /27
ЕСЛИ «ГАЗЕЛЕЙ» НЕ ВЫТЕСНЯТ
ДРУГИЕ ЖИВОТНЫЕ ГАЗА,
ИХ УБЬЮТ «КИТАЙЦЫ»/32
РЫНОК ПРОКАТА ЛИМУЗИНОВ —
ПОГОНЯ ЗА ДЛИННЫМИ
ДЕНЬГАМИ /33
АВТОМОБИЛЬНЫЙ ЛИЗИНГ —
НАДЕЖНЫЙ БУКСИР
ДЛЯ ВСЕГО БИЗНЕСА /34



Вторник, 22 мая 2007 №86
(№3662 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №25–40
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE



Transporter Profi



Volkswagen с гордостью представляет универсальное решение для вашего бизнеса — пятое поколение знаменитой модели Transporter. С тех пор, как 60 лет назад родилась идея создания первого коммерческого автомобиля Volkswagen Transporter, автомобили этого семейства зарекомендовали себя настоящими профессионалами перевозок: экономичными, надежными, комфортабельными и безопасными. Почти 10 000 000 покупателей во всем мире подтвердили это своим выбором. С 1 марта по 31 мая 2007 г. Volkswagen предоставляет вам возможность воспользоваться новым предложением на рынке коммерческих автомобилей — универсальным Transporter T5 Kasten (грузовой фургон) в расширенной комплектации Profi. При заказе автомобиля в комплектации Profi вы получаете 3 бонуса:

- Экономия \$ 1 800 — за счет заводского пакета дополнительного оборудования.
- Лизинг с нулевым первоначальным взносом или ставкой удорожания от 0 % в год на ваш выбор от компаний-партнеров Volkswagen.
- Набор профессиональных электроинструментов BOSCH (розничная стоимость набора \$ 650).

Приобретая коммерческие автомобили Volkswagen, вы делаете долгосрочные инвестиции в качество.

Представляем специальные программы:

Volkswagen Leasing.

Volkswagen Transporter стоимостью \$ 26 495*

Первоначальный взнос:	0 % / \$ 0	35 % / \$ 9273	0 % / \$ 0	35 % / \$ 9273
Срок лизинга:	36 мес.	36 мес.	36 мес.	36 мес.
Удорожание:	10 %	6 %	1 %	0 %
Остаточная стоимость:	0 % / \$ 0	0 % / \$ 0	35 % / \$ 9273	35 % / \$ 9273
Ежемесячный платеж:	\$ 948	\$ 615	\$ 752	\$ 415

Volkswagen Credit.

Volkswagen Transporter стоимостью \$ 26 495*

Первоначальный взнос:	35 % / \$ 9273	15 % / \$ 3974	35 % / \$ 9273	15 % / \$ 3974
Срок кредита:	60 мес.	60 мес.	36 мес.	36 мес.
Процентная ставка:	9 %	9 %	9 %	9 %
Остаточная стоимость:	0 % / \$ 0	0 % / \$ 0	35 % / \$ 9273	35 % / \$ 9273
Ежемесячный платеж:	\$ 358	\$ 467	\$ 329	\$ 501

* Все цены указаны с НДС. Платежи в договоре будут зафиксированы в рублях по курсу дилерских центров.



Лучший
коммерческий
автомобиль
года в Европе



Лучший
коммерческий
автомобиль
в России



Transporter



BOSCH
Разработано для жизни

VOLKSWAGEN GROUP FINANZ OOO
Фольксваген Груп Финанц ООО



BSGV
ЗАО «БСЖВ»



**Райффайзен
БАНК**
ЗАО «Райффайзенбанк Австрия»

Дополнительная информация — по телефону горячей линии Volkswagen (495) 797-4444; на сайтах www.volkswagen.ru и www.vwfs.ru; у сотрудников «Фольксваген Груп Финанц» по телефонам: (495) 730-7740, 730-7742 и 737-6335.

Официальные дилеры Volkswagen: Москва: Авто АЛЕА 101-4999, АВТО ГАНЗА 787-5588, Авто-Престус 232-2332, Авотрейд АГ 995-1220, Автоцентр Атлант-М 777-6505, Автоцентр Немецкий Дом 785-8484, Германия 101-2333, Диверс-Моторс 788-0778, МВС Кунцево 933-4033, Три-А-Моторс 258-2584, Урарту-Моторс 424-3388, Фольксваген Центр РУС-ЛАН 739-5212; Санкт-Петербург: Классика 336-9888, Нева-Автоком 375-2575, Сигма Моторс 320-5050, Фольксваген Центр Пулковое 331-7777; Барнаул: АлтайЕвроМоторс 477-477; Волгоград: Волга-Раст 364-444; Воронеж: Сервис-Модерн 727-777; Екатеринбург: Автогранд+ 268-4848, Автоцентр Вольф 378-3358; Иваново: Риат Моторс 306-969; Ижевск: ИТС-Авто 901-600; Иркутск: Россо Моторс 200-247; Казань: Нур-Авто 277-7080; Калининград: Автомобильный дом 758-170; Кемерово: Кузбасс-Евро-Моторс 378-837; Краснодар: Гедон-Авто 210-0757; Красноярск: Медведь 460-565; Нижний Новгород: Артан 960-092; Новокузнецк: Кузбасс-Евро-Моторс 529-934; Новосибирск: Мир Авто 262-5111; Омск: Евротехцентр 560-636; Оренбург: Омега Моторс 946-602; Пермь: Экскурс Автомобили 219-5577; Пятигорск: Гедон КМВ 346-841; Ростов-на-Дону: Л-Авто 295-3030; Рязань: Германия Авто 955-559; Самара: Диверс-Моторс 951-5117; Саратов: Элвис-Моторс 355-355; Ставрополь: Гедон-Моторс 566-610; Сургут: ИнтерТехЦентр 390-655; Тюльяти: Премьера 355-000; Томск: Автоцентр Евразия 695-069; Тула: КАЙЗЕРАВТО 240-040; Тюмень: Авто-Дина 522-300; Уфа: АвтоПремьер-М 292-5905, Ак Моторс 292-7207; Челябинск: Автоцентр Керг 262-6606. На правах рекламы.



ХАСАН ГАНИЕВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ»

ВСЕ У НАС ПУТЕМ

Мой знакомый — акционер довольно крупного завода, он также занимается строительством, недвижимостью, торговлей, а еще он — как в анекдоте — немного шьет. Короче, для какого-то одного из своих маленьких бизнесов он недавно закупил то ли три, то ли пять китайских грузовичков. Причем сделал выбор сознательно, потому что все равно ведь «все скоро будет китайским». Замечу, что на неожиданные доводы в споре мой знакомый мастер, и в этот раз его аргумент был нетривиален.

Он недавно летал в Штаты рейсом компании Delta, бизнес-классом, и в самолете ему дали «набор путешественника». На полиэтиленовой обертке (которую знакомый прилежно сохранил) про каждую вещь была написано, где она сделана. Сумочка, салфетки, зубная щетка с тубиком, носки, шоры для глаз, губная помада, ручка, блокнот, романтическая карточка, табличка «Не беспокоить» — все это made in China. Единственным, что было сделано не там, а в США, оказались беруши. Этим исключением из общего ряда уже как аргументом не преминул воспользоваться я — дескать, даже пресловутые полтора миллиарда не могут успеть все и всюду.

Это хорошо видно на примере рынка коммерческих перевозок в России. Хотя наступление «китайцев» на этот рынок идет вовсю — эксперты прогнозируют уже в этом году рост продаж сделанных в Поднебесной автомобилей вдвое, места на дорогах для машин made in Europe и даже Russia пока достаточно. До производства некоторой техники — и это вам не какие-нибудь беруши, а лимузины, символ богатой и красивой жизни, — вездесущие азиатские ребята еще и не добрались вовсе. В России лимузины делают редко, зато пользуются ими все чаще, о чем свидетельствует рост автопарка и услуг в прокатных конторах.

Такси — это тоже красивая жизнь. И если раньше наши люди не ездили в булочную на такси, потому что было дорого, то сегодня не ездят потому, что есть более доступная и дешевая альтернатива в виде бомбилы. Любопытно, что при всем при том рынок таксомоторных перевозок тоже растет и даже отвоевывает себе приличные ниши. В общем, стоит государству корректно и аккуратно вмешаться в ситуацию, как жизнь официального такси, а вместе с ним и его клиентов станет еще лучше. И все у нас будет путем.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

СЧЕТЧИК ЗАРАБОТАЛ ЧЕРНЫЙ РЫНОК ТАКСОМОТОРНЫХ ПЕРЕВОЗОК В ОБЕИХ СТОЛИЦАХ РОССИИ СОСТАВЛЯЕТ БОЛЕЕ 80%. ПРИЧИНА — В ОТСУТСТВИИ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА И КАТАСТРОФИЧЕСКАЯ НЕХВАТКА «ГОСУДАРСТВЕННЫХ» ТАКСИ. ЭКСПЕРТЫ РАСХОДЯТСЯ ПО ПОВОДУ ТОГО, СПАСУТ ЛИ ТАКСИ ПРОТЕКЦИОНИСТСКИЕ МЕРЫ ИЛИ ВЕРНУТ ЕГО В СОВЕТСКОЕ ПРОШЛОЕ, КОГДА ЗА НУЖНЫЙ МАРШРУТ КЛИЕНТ ПЛАТИЛ «ДВА СЧЕТЧИКА».

ВИТАЛИЙ БУЗА

ПАРК ШЕФСКОГО ПЕРИОДА При Брежнев, Андропове, Черненко и даже в ранние горбачевские времена мне по сравнению с другими гражданами СССР жилось хорошо. Рядом с моим домом находились сразу два московских таксопарка — 11-й и 13-й. Поэтому когда «шеф» на просьбу подбросить до дома сухо отвечал, что он едет «в парк», я сразу спрашивал в какой именно. Может быть, мне везло, но в большинстве случаев выпадал либо 11-й, либо 13-й. И тогда все были довольны: я — потому что меня везли, «шеф» — потому что за дорогу в парк он с парком не расплачивался.

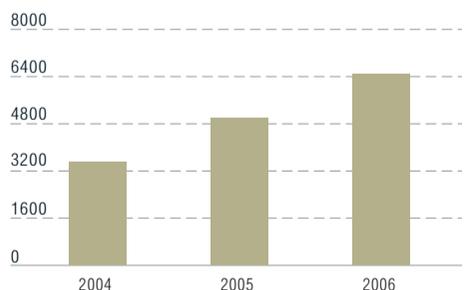
Все изменилось, когда в стране наступил период «дикого капитализма». Оба таксопарка закрылись, не выдержав конкуренции с хлынувшими на улицы бомбилами. Это было предопределено. Привыкшие бросаться клиентами «государственные» таксисты продолжали дежурить у элитных постсоветских ресторанов, предпочитая обслужить парочку тепленьких клиентов, нежели целый день крутить баранку, либо стричь купоны с лохов у железнодорожных вокзалов. Наиболее удачливые вливались в «таксистскую мафию», контролируя воздушные ворота страны. Эти, конечно, в основном ориентировались на новых русских и иностранцев. Поездка от аэропорта до МКАД стоила примерно \$50, что в начале 90-х равнялось месячной зарплате очень многих наших соотечественников.

Таким образом, оказалось, что пассажиров государство бросило на произвол судьбы. Вот тут-то в ситуацию и вмешался рынок. Поскольку свято место пусто не бывает, «ноготопов» стали обслуживать автолюбители, отбивая у «официальных» таксистов брошенный когда-то хлеб. Когда «государственники» спохватились, было уже поздно. Во-первых, бомбилы, для которых частный извоз стал средством выживания, существенно уронили цены, а во-вторых, заплывшие жиром «профессионалы» просто не могли конкурировать с мобильными и активными новичками. Хотя бы потому, что они не привыкли к мысли, что «клиент всегда прав» и диктует цену.

Так распалась старая и стала формироваться новая отрасль таксомоторных перевозок в России, так закрылись мои 11-й и 13-й таксопарки. О чем я не жалею. Ведь с тех пор я и представить себе не могу, что таксист меня не повезет, потому что у него рабочий день закончился и ему надо «в парк». Везут меня теперь не потому, что я живу по дороге в парк, а потому что я там просто живу и мне туда надо.

И хотя сегодня частники остаются участниками рынка таксомоторных перевозок (пусть даже «серого»), «настоящие» таксисты превратились в тех, кем они, собственно, и должны быть, — таксистов.

ШАШЕЧКИ НАГОЛО По оценкам некоторых экспертов, сегодня в Москве насчитывается от 4 тыс. до 6,5 тыс. официальных такси, то есть тех, которые можно



КОЛИЧЕСТВО АВТОМОБИЛЕЙ ТАКСИ ЛЕГАЛЬНЫХ ОПЕРАТОРОВ РЫНКА В МОСКВЕ В 2004–2006 ГОДАХ (ШТ.)

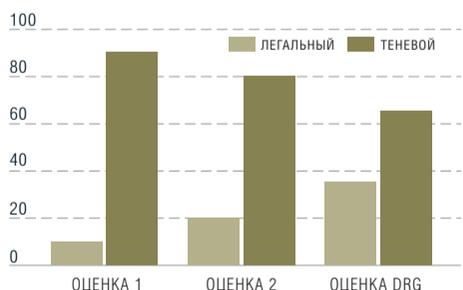
ИСТОЧНИК: DISCOVERY RESEARCH GROUP.



хоть как-то посчитать — например, у них есть лицензия на деятельность, выдаваемая столичным правительством. Понятно, что для московского мегаполиса это капля в море. Поэтому образовавшийся дефицит покрывают бомбилы. Каждый день на улицы Москвы выезжают, опять же только по экспертным оценкам, так как официальной статистики на этот счет нет, 40–60 тыс. частных извозчиков.

«Сложность оценки показателей рынка такси в различных городах России объясняется высокой долей теневого сектора. Достаточно сказать, что подавляющее большинство автомобилей, работающих в качестве такси, не зарегистрированы в органах государственной власти и не имеют лицензии на ведение деятельности, — говорит исполнительный директор Discovery Research Group Илья Ломакин. — Оценки объема рынка, темпов его роста, динамики и тенденций развития сильно расходятся. Данные из разных источников следует охарактеризовать как разрозненные и непоследовательные».

Ситуация усугубляется еще и тем, что в России как не было, так и нет федерального закона о такси, а с 2005 года лицензирование в сфере таксомоторных перевозок вообще отменено. Раньше лицензию выдавали лишь тем фирмам, оборудование которых соответствовало установленным нормам. Теперь за качество услуг такси отвечает каждая фирма в отдельности. Сложилась парадоксальная ситуация: есть некие принимаемые на местном уровне правила деятельности такси (например, постановление правительства Москвы №425 от 3 июня 2003 года), но нет самого понятия такси. По сути, таксистом можно назвать любого автомобилиста, взявшего «на борт» пассажира за день-



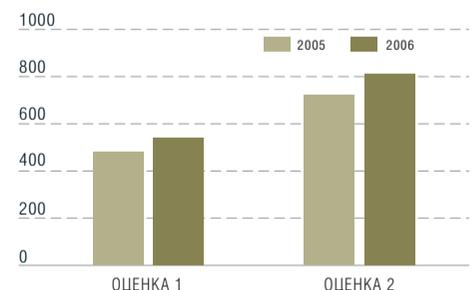
ДОЛЯ ЛЕГАЛЬНОГО И ТЕНЕВОГО СЕКТОРОВ РЫНКА ТАКСОМОТОРНЫХ ПЕРЕВОЗОК В МОСКВЕ В 2005–2006 ГОДАХ (%)

ИСТОЧНИК: DISCOVERY RESEARCH GROUP.

ги. И наоборот, таксисты с шашечками с точки зрения действующего в РФ законодательства, по сути, таковыми не являются. Таким образом, 80–90% (!!!) рынка такси в России находится в тени. Интересно, что думают об этом налоговые органы? И кто позаботится о безопасности людей, пользующихся услугами «черно-серых» извозчиков?

Но у этой проблемы есть и другая сторона. Если вдруг взять и «отменить» частный извоз, то кто тогда будет перевозить людей? А что будет с тарифами, догадаться нетрудно. (Об этой проблеме см. также интервью с депутатом Московской городской думы Александром Ковалевым, автором городского закона о таксомоторных перевозках.)

И хотя в стоимостном выражении соотношение «официальных» и «нелегалов» несколько иное — в пользу «официальных» таксистов, в корне ситуация не меняется. Речь, похоже, идет лишь о том, что частники просто стоят дешевле. «Принято считать, что порядка 90% рынка в стоимостном выражении приходится на теневого сектора. Соответственно, оставшиеся 10% — на легальный, — говорит Илья Ломакин. — По другим данным, на частных извозчиков приходится примерно 80% рынка, а на официальных — 20%». Косвенное подтверждение этой оценке находим в другом источнике информации, согласно которому доля легального сектора, но уже в натуральном выражении составляет 20%, нелегального — 80%. Так, по оценкам Discovery Research Group, упомянутое соотношение имеет другой вид: 60–65% — теневого сектора; 35–40% — легальный сектор. «К распространяемым в открытых источниках оценкам различных параметров рынка, в том числе долям рынка игроков, следует относиться с осторожностью, — продолжает господин Ло-



ОБЪЕМ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА РЫНКА ТАКСОМОТОРНЫХ ПЕРЕВОЗОК В МОСКВЕ В 2005–2006 ГОДАХ (\$ МЛН)

ИСТОЧНИК: DISCOVERY RESEARCH GROUP.

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

макин.— Принятые на рынке оценки являются результатом успешной работы легальных операторов на информационном поле, с которого практически полностью вытеснены неофициальные структуры. Заниженные показатели официально работающих компаний позволяют им получать больший успех в лоббистской войне». Объем нелегального рынка в денежном выражении составляет примерно \$500–700 млн. Есть и другие данные — от \$400 млн до \$480 млн. (По оценкам Discovery Research Group, объем теневого сектора рынка колеблется по первой оценке от \$480 млн до \$540 млн, по второй — от \$720 млн до \$810 млн.)

Как сообщили в ГУП «Московский таксомоторный транспорт», подсчитать объем рынка таксомоторных перевозок Москвы и убытки, которые несет бюджет, практически невозможно: большая его часть находится в тени. А ведь, как подтверждают специалисты, рентабельность бизнеса является высокой. Однако, по мнению вице-президента «Автолайна» Александра Тура, компания была вынуждена уйти из бизнеса таксомоторных перевозок, потому что в России это крайне невыгодное занятие. По его словам, конкурировать с нелегальными таксистами крайне затруднительно, поскольку их затраты на организацию бизнеса ограничиваются покупкой машины.

Схожая ситуация и в Петербурге. Опять же в отсутствие внятной официальной информации, по оценкам специалистов, которые, в свою очередь, существенно разнятся, в Петербурге на сегодня действуют лишь от 500 до 800 официальных таксомоторов. А реальная потребность города — 6–7 тыс. машин. Понятно, что эту «дельту» покрывают частники. Таким образом, нелегальные перевозчики в Питере составляют 70–90% рынка — цифры, вполне сопоставимые с Москвой.

По данным Ассоциации таксомоторного транспорта Петербурга, ежедневный оборот теневого сектора таксомоторных перевозок города составляет \$200 тыс. Сами же участники рынка (легальные) считают, что он выше в разы. Так, по словам владельца питерского «таксоперевозчика» компании «Экспресс» Григория Чистякова, частные извозчики отнимают у таксомоторных предприятий более 95% клиентов, а ежедневный оборот теневого сектора составляет \$500–600 тыс. Нетрудно догадаться,

что и в «остальной России» — особенно в крупных городах — ситуация схожая, разве что обороты поменьше.

ЗЕЛЕНЕЕ, ЖЕЛТОЕ, РОЗОВОЕ В официальном секторе московского таксомоторного рынка — по «методике сегментирования» Discovery Research Group — сегодня действуют три вида владельцев. Прежде всего это сохранившиеся еще с советских времен автопарки. На балансе каждого из них находится около 100 автомобилей. По заявлениям самих участников рынка, они придерживаются жестких требований к водителям и транспорту. Шоферы компаний проходят обязательный медосмотр до и после рейса, у каждого водительский стаж в таксопарке не менее трех лет, прежде чем принять на работу, их прошлое проверяют. Машина выходит в рейс только после техосмотра, она застрахована. Исходя из всего этого складывается и цена — около 15–17 руб./км. Проверить выполнение заявленных обязательств не просто, так что неизвестно, придерживаются ли их кто-нибудь в действительности.

Параллельно с крупными компаниями функционируют небольшие таксомоторные предприятия с парком из десяти автомобилей. Третий собственник — диспетчерские службы. Диспетчерские компании регистрируются обычно как «информационно-консультационные компании», поскольку их услуги — посреднические между пассажиром и водителем. Диспетчерские службы не имеют ни собственного таксопарка, ни собственных водителей, а лишь сотрудничают с водителями, которые занимаются частным извозом. Они нанимают на работу водителей с личным транспортом, устанавливают в автомобилях раации и обеспечивают заказами, получая 10–20% с каждого клиента. Некоторые службы работают по низким ценам — 10–11 руб./км, но, как правило, они не предоставляют достойного сервиса и гарантий: пассажиры не застрахованы, водителей не проверяют, технический осмотр машины ограничивается наличием талона ТО. Диспетчеры не несут никакой ответственности перед клиентами.

В настоящее время самой крупной компанией с автопарком более 3 тыс. автомобилей является «Новое желтое такси». Другими ведущими игроками рынка — однако уже с существенным отрывом от «Нового желтого такси» —

можно назвать «Элекс-Полус Такси», Taxi-956, «Москэб», «Такси-Пилот», XXL-TAXI и др., автопарк которых составляет от 200 до 400 машин. У остальных перевозчиков парк еще меньше. Практически во всех фирмах работа строится по одному принципу: владельцы сдают автомобили в аренду шоферам. Водители должны ежедневно передавать перевозчику установленную сумму, остальные деньги — доход водителя. Такая практика избавляет руководство автопарка от необходимости контролировать водителя с помощью разнообразных приспособлений вроде датчиков в сиденье и прослушивания салона.

В связи с этим стоит обратить внимание на такое явление рынка, как «Розовое такси». Выделяется оно в первую очередь неординарным бизнес-решением — такси «только для женщин» (правда, с маленькой поправкой: «женственность» распространяется на детей до 12 лет обою пола). Водители «Розового такси» исключительно женщины, и все два десятка авто окрашены исключительно в розовый цвет (модели автомобилей: Daewoo Nexia, Daewoo Matiz, Volvo S40). Концепция фирмы стала столь популярной, что у нее появились последователи, о чем «Розовое такси» извещает своих клиентов на официальном сайте.

«Концептуальные» клиентки «Розового такси» — гламурные барышни, бизнес-леди и богатые домохозяйки. Некоторые специалисты считают, что потенциальными клиентками являются представительницы исламского мира. «Не всякий мужчина-мусульманин оставит женщину-мусульманку, причем не важно, какого она возраста и кем ему придется, наедине с таксистом мужского пола», — говорит один из них. — Так что концепция «Розового такси» не лишена смысла. Кстати, такие такси есть в мусульманских странах, скажем, в Объединенных Арабских Эмиратах». «Если этот бизнес заработал и расширяется, значит, он правильный», — говорит другой. — Значит, есть команда эффективных менеджеров».

«По нашему мнению, услуги «Розового такси» будут пользоваться значительным спросом в Москве и Петербурге. В этих городах, во-первых, весьма высока доля состоятельных женщин, которые являются потенциальными клиентами новой компании. Во-вторых, далеко не все женщины воспользуются услугами частных извозчиков, уровень

обслуживания которых хромает», — говорит Илья Ломакин. — Возможно, эта услуга будет востребована также и в городах-миллионниках, однако там перспективы нового проекта более туманные. Во-первых, ниже платежеспособный спрос (женщине значительно труднее устроиться на высокооплачиваемую работу, чем в столице), во-вторых, в большинстве городов-миллионников лучше ситуация с официальными такси. Их больше на душу населения, города компактнее (соответственно, вызываемая машина приезжает гораздо быстрее), конкуренция среди таксистов выше, и ведут себя они приличнее. У большинства таксопарков сложился круг постоянных клиентов (благодаря и развитой системе скидок), в том числе женщин, которые не будут переходить на использование услуг других таксопарков».

ЭХ, ПРОКАЧУ! Несмотря на множество негативных тенденций, рынок таксомоторных перевозок в России развивается. Растут доходы россиян — появляются и новые услуги. А забытые старые, например вызов такси по телефону, становятся все более востребованными. Появилась и услуга перегона машины клиента (можно и вместе с клиентом, временно потерявшим способность к вождению) профессиональным водителем. Можно заказать такси и через интернет. Некоторые компании распространяют в машинах печатные издания, в жаркие дни предлагают прохладительные напитки. Развивается также система социального такси для инвалидов и престарелых (часть затрат автопредприятиям компенсируется из муниципальных бюджетов). Такие услуги и высокое качество сервиса могут стать эффективным инструментом в борьбе с нелегальными операторами рынка.

Эффективному развитию рынка, повышению на нем доли легального сектора и качества услуг должно помочь также содействие со стороны государственной власти. Например, необходимо снижать издержки игроков за счет снятия административных барьеров и этим стимулировать бизнес к снижению тарифов на перевозки.

Правда, применяя протекционистские меры к «государственному» такси, не следует забывать о том, что российская экономика развивается в условиях свободного рынка и демократии. Иначе получится так, что «шефы» опять станут дежурировать на «спецстоянках» и всегда будут ехать в «парк». ■

«ТАКСИ БЕЗ ЭЛЕМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СУЩЕСТВОВАТЬ НЕ МОЖЕТ. НИ В ОДНОЙ СТРАНЕ ЕВРОПЫ РЫНОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ЧИСТОМ ВИДЕ ПРОБЛЕМУ ТАКСИ НЕ РЕШИЛИ»

ЮРИЙ СВЕШНИКОВ,

исполнительный директор
Московского транспортно-сервисного союза



BUSINESS GUIDE: Во сколько вы оцениваете финансовую емкость рынка столичного такси?

ЮРИЙ СВЕШНИКОВ: Речь может идти о сумме до \$1 млрд в год в черном и «сером» секторе этого рынка.

BG: Сколько сегодня, по вашим оценкам, автомобилей с зеленым огоньком курсирует по улицам города?

Ю. С.: Легально зарегистрированных такси — около 5 тыс., нелегальных — около 40 тыс. Кстати, это неравенство не только количественное, но и качественное, поскольку официальные таксисты испытывают ощутимый экономический и физиче-

ский прессинг со стороны бомбил. И понятно, что там, где нет официальных законов, царят законы криминальные.

BG: Государственное такси умерло окончательно и бесповоротно?

Ю. С.: Государственного такси сегодня нет как такового. Все зарегистрированные компании — это либо частные предприятия, либо акционерные общества, в которых у города есть определенная доля. Существует разве что фантом государственного такси. Сегодня бывшие государственные таксомоторные предприятия выпускают на линию ежедневно не больше 800 автомобилей. В советские времена в столице работал 21 таксомоторный парк, по улицам города бегало около 17,5 тыс. машин с шапечками на борту, и тогда работа московского такси была на вполне приличном уровне. Но уже к перестройке система и вся

инфраструктура стали разрушаться. Последний таксопарк был сдан к Олимпиаде-80. Больше ничего позитивного в сфере таксомоторных услуг сделано не было.

BG: Какова сегодняшняя потребность города в такси?

Ю. С.: Москве сегодня необходимо иметь около 22–25 тыс. автомобилей. Но наивно было бы думать, что столичные власти смогут самостоятельно решить проблему обеспечения города таким автопарком. Денег на такое количество автомобилей у городских властей нет. Ставка делается на частных инвесторов. Разработана отраслевая схема размещения объектов инфраструктуры такси в г. Москве.

BG: Городские власти уже несколько лет не могут принять закон о такси, который смог бы, как считается, решить все проблемы. Что мешает?

Ю. С.: Кроме проекта московского закона «О такси» существует также проект устава автомобильного транспорта — это федеральный закон, который прошел первое чтение в Госдуме. В уставе есть раздел, посвященный таксомоторным перевозкам. Но надеяться на то, что эти документы смогут, скажем, сразу победить бомбил или все исправить, нельзя, так как в 2005 году лицензирование этого вида деятельности было отменено на федеральном уровне. И сегодня законодательство разрешает любому гражданину заниматься извозом при условии, что он пройдет официальную регистрацию как индивидуальный предприниматель. Такой предприниматель может только по собственной воле принять стандарты по обслуживанию пассажиров такси.

BG: Может, и не нужны никакие законы? Рынок сам все расставит по своим местам?

Ю. С.: Ни в одной развитой стране Европы рынок ничего самостоятельно не решил. На рубеже 80–90-х годов там произошло дерегулирование рынка таксомоторных услуг. И сегодня многие страны возвращаются к серьезному контролю со стороны властей за этой сферой. Оптимальную модель предложил, на мой взгляд, в 2004 году Норвежский институт экономики и транспорта. Это модель жесткого допуска к профессии (под профессией понимается деятельность транспортного оператора) при свободном допуске к рынку. У нас же на сегодня полная анархия и никакого контроля — ни за допуском к рынку, ни за допуском к профессии, ни за тарифным регулированием. Типичный представитель этого «бизнеса» сегодня плохо знающий Москву и русский язык водитель на разбитой «копейке» с 30-летним стажем.

«РЫНОК СТОЛИЧНОГО ТАКСИ, ОЦЕНИВАЕМЫЙ В 10 МЛРД РУБЛЕЙ, НЕ ПОДЧИНЯЕТСЯ НИКАКИМ ЗАКОНОМ»

АЛЕКСАНДР КОВАЛЕВ,
депутат Мосгордумы,
один из авторов городского закона
о таксомоторных перевозках



BUSINESS GUIDE: Работа над законом ведется с 2005 года. В каком он состоянии сейчас?

АЛЕКСАНДР КОВАЛЕВ: Он находится в состоянии доработки. Пока он еще не готов к тому, чтобы выносить проект на рассмотрение думы. Есть необходимость разобраться в вопросе, какое такси мы хотим иметь в городе.

BG: А нужен ли вообще такой закон? Может быть, рынок сам все расставит по своим местам?

А. К.: Закон, бесспорно, необходим, он должен быть внедрен, а рассчитывать на саморегулирующую функцию рынка нет никакого основания. Городские властные структуры должны иметь инструмент влияния на рынок таксомоторных перевозок и инструмент его регулирования. В частности, для того, чтобы избежать повторения ситуаций

прошлых лет, когда на площади трех вокзалов шли бои между бомбилами и таксистами. Это были настоящие «бои без правил», и вместо рыночного регулирования таких ситуаций идет их криминализация. Многие люди сегодня испытывают последствия хаоса в сфере таксомоторных услуг на собственном опыте, когда они вынуждены платить до \$500, чтобы добраться, ска-

жем, из аэропорта Домодедово до ближайшей станции метро. Они сталкиваются с настоящим рэкетом, а не с рынком.

Но самая главная цель закона — создать систему надежного обеспечения услугами такси и гарантировать безопасность тех, кто пользуется этими услугами.

BG: Безопасность от рэкета?

А. К.: Не только. Здесь можно говорить о безопасности во всех аспектах. Сегодня пассажир такси никак не защищен. Автомобиль, в котором он едет, может быть технически неисправен, он может быть выпущен еще в советское время. Водитель такси, с которым он едет, может не обладать достаточными навыками, он может быть физически или психически нездоров. Никакой системы

контроля водителей такси, никаких стандартов обслуживания пассажиров и никаких единых требований к техническому состоянию автопарка сегодня не существует.

BG: Можно ли сказать, что основная цель закона — защита официально зарегистрированных компаний и борьба с бомбилами?

А. К.: Основная цель — организация ясной, продуманной и безопасной системы таксомоторных перевозок. Искоренение бомбил — задача вторичная. Думаю, что процесс вытеснения пройдет естественным путем, когда заработает слаженный механизм контроля за деятельностью всех участников рынка, включая и зарегистрированных частных предпринимателей. Их, кстати, новый закон тоже будет защищать.



Товар сертифицирован. Реклама

Viano. Салон бизнес-класса

► Для комфортного размещения деловых партнеров Viano предлагает вдвое больше места, чем обычный седан бизнес-класса, а функциональность салона Viano позволяет превратить напряженные переговоры в увлекательную деловую беседу.

► «Особая серия» Mercedes-Benz Viano – это автомобили, укомплектованные набором опций для комфортной эксплуатации в российских условиях. Модели

«Особой серии» – Classic, Travel, City, Business и Luxury – представляют все технические новшества и позволяют выбрать подходящий именно для Вас вариант. Представительский имидж и доступная цена – вот бесспорные преимущества Viano.

► Присмотритесь! В Viano Вас ждет множество приятных сюрпризов и интересных деталей.

Viano 2.0 CLASSIC	€36 900
Viano 2.2 TRAVEL	€39 900
Viano 3.0 CITY	€47 900
Viano 3.5 BUSINESS	€57 900
Viano 3.5 LUXURY	€65 900



Mercedes-Benz

Mercedes-Benz Центр

«Mercedes-Benz Центр», филиал ЗАО «ДаймлерКрайслер Автомобили РУС»
Москва, Ленинградский пр-т, 39А. Тел.: 225-0000, СТОА: 933-6600. www.mercedes-center.ru

ВОЗЬМЕМ ПОПУТНЫЙ ГРУЗ

ПОЯВИВШАЯСЯ БОЛЕЕ ДЕСЯТИ ЛЕТ НАЗАД «ГАЗЕЛЬ» СТАЛА НАСТОЯЩИМ БЕСТСЕЛЛЕРОМ СРЕДИ ЛЕГКИХ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ. ЭТО БЫЛО НЕСЛОЖНО: НАРОЖДАЮЩЕМУСЯ БИЗНЕСУ БЫЛИ НЕОБХОДИМЫ ТАКИЕ АВТОМОБИЛИ, НО ИМПОРТНЫЕ СТОИЛИ НЕПОДЪЕМНЫХ ДЕНЕГ, А В РОССИИ КОНКУРЕНТЫ ОТСУТСТВОВАЛИ. ТЕПЕРЬ СИТУАЦИЯ ЗАМЕТНО ИЗМЕНИЛАСЬ. ВАЛЕРИЙ ЧУСОВ

В нужное время в нужном месте — это остается правилом успеха практически в любом бизнесе. Горьковский автозавод и его руководитель Николай Пугин оказались на месте в 1994 году, когда начали производство легких грузовиков «Газель» с бортовой платформой. А в декабре 1995 года семейство пополнилось фургоном ГАЗ-2705. Это был первый и до сих пор практически единственный легкий коммерческий автомобиль российского производства, созданный по давно отработанной в Европе схеме: переднее расположение двигателя, сдвижная боковая дверь, распашная двухстворчатая в торце. Циники отмечают заметное внешнее сходство «Газели» с Ford Transit начала 90-х. Сотрудники отрасли помнят, что изначально этот проект разрабатывался для нового Брянского автозавода, но господин Пугин воспользовался своим положением министра автомобильной промышленности и обеспечил первенство родного для него ГАЗа. Как бы там ни было, нижегородцы получили великолепный продукт: спрос в условиях развивающейся рыночной экономики был неизбежно высоким. Попытку выйти на этот рынок предпринял Ford путем сборки Transit в белорусском городе Обчак. Торжественно открытый в 1997 году завод тихо прекратил работу в 2000-м: президент Лукашенко на старте проекта обеспечил почти невероятные льготы для этого производства, но через полгода после запуска почти все их отменил. В Обчаке собирали и легковые Escort, но основную часть из 3660 собранных машин составили как раз Transit. Официально Ford заявил, что оборудование завода не позволяет собирать модели нового поколения. Но главной причиной было создание



ВАСИЛИЙ АЛЕКСАНДРОВ

российского завода на порядок большей мощности. Однако предприятие во Всеволожске производит только легковые Focus. Рост нефтяных цен повысил наши доходы, и российские компании теперь могут позволить себе «обычные» импортные модели.

Успех «Газели» в частности, связан с тем, что она относится к наиболее популярному классу: ее максимальная масса вписывается в пределы 3,5 т, то есть управлять таким автомобилем можно с обычными правами категории В. Более тяжелые машины требуют «грузовую» категорию С, а те, что полегче, имеют меньшую вместимость и грузоподъемность. Хотя и на них есть спрос. Таганрогский автозавод два года назад начал выпуск легких грузовиков Hyundai Porter грузоподъемностью около 1 т и полной массой 2,6 т. Сейчас их выпуск уже перевалил за 10 тыс. Довольно скромно по сравнению с легковыми автомобилями. Но и рынок коммерческих моделей имеет свою специфику — для него это приличный объем: лидер рынка ГАЗ в 2006 году выпустил око-

ло 150 тыс. легких грузовиков и фургонов. Продажи одного из лидеров сегмента среди импортируемых автомобилей, Volkswagen, в прошлом году выросли на 79% и перевалили за отметку 3400 машин. Таким образом, хотя продажи импортных коммерческих моделей растут, они существенно уступают моделям местного производства.

ГОТОВЫЙ ПРОДУКТ Однако производители фургонов и микроавтобусов не спешат организовывать сборку своих моделей в России — в основном в силу ограниченности спроса. Легких коммерческих автомобилей в России продается на порядок меньше, чем легковых. А в силу действующих требований государства сборка должна быть достаточно глубокая, и выгодной она будет только при объемах продаж, измеряемых хотя бы десятками тысяч. Пока даже у лидеров этого сегмента импорт в Россию не так велик. Поэтому зарубежные производители легких коммерческих автомобилей стараются сделать автомобили более доступными иным способом — развивая лизинговые программы и снижая стоимость эксплуатации. Например, Ford предлагает Transit в лизинг с первым взносом в 30% и удорожанием автомобиля на 8% за счет лизинговых платежей. А лизинговая программа Volkswagen предполагает отсутствие первого взноса. Причем в обоих случаях речь идет о финансовых услугах от производителя автомобиля.

Впрочем, лизинговые программы предлагают и российские компании. Несмотря на почти монопольное положение в силу гораздо более низких цен, ГАЗ также разработал для своих покупателей лизинг. Ныне российские автопроизводители переняли эффективные методы работы своих западных коллег — ГАЗ формулирует свое предложение четко и понятно: «325 руб. в день». Причем сейчас в рамках акции эта сумма включает и страховой полис каско на первый год.

ОПЕРАЦИЯ КООПЕРАЦИЯ Тем не менее «Газели» придется уходить. Даже периодически модернизируемый автомобиль все же устаревает, и весьма вероятные ужесточения стандартов по экологии и безопасности рано или поздно исчерпают ресурсы модернизации, заложенные в автомобиль полтора десятка лет назад. Рост доходов россиян уже сделал доступными иномарки для крупных операторов. Так, группа компаний «Автолайн», крупнейший частный перевозчик в Москве и Московской области, уже плавно переходит с «Газелей» на иномарки. В 2005 году группа закупила более 350 автобусов Ford Transit, а в 2006 году число Ford в парке «Автолайна» уже превысило 800. В 2006 году компания приобрела 100 Mercedes-Benz Sprinter. Это не первая попытка «Автолайна»: в 1997 году он уже закупал различные импортные автобусы. Однако кризис 1998 года резко изменил ситуацию — большинство закупленных накануне Ford и Iveco пришлось продать. Но рост уровня доходов пассажиров вновь привел к росту доли иномарок в парке «Автолайна». Отчасти это связано с конкуренцией: хотя слово «Автолайн» стало нарицательным, крупнейшему столичному перевозчику приходится соперничать с другими

— в Москве работают 82 коммерческих перевозчика. И комфорт, который обеспечивают современные и вместительные автобусы на базе импортных моделей, иногда становится важным фактором.

Как показывает опыт эксплуатации, «Газели» выигрывают только при недостатке средств на покупку: импортные автобусы работают дольше и реже выходят из строя.

Тем не менее «Автолайн» покупает Ford Transit не совсем готовыми. Их получают без отделки салона. Сиденья устанавливает нижегородская компания «Самотлор НН». Эти модели даже получили российскую сертификацию и обозначение «Автолайн 3236». Такое решение позволяет экономить и на зарплатах, и на пошлинах. Дооборудование автобусов на месте позволяет максимально точно учесть желания конкретного заказчика.

Аналогичным образом «Автолайн» приобрел партию Mercedes-Benz Sprinter. В подмосковном городе Коломне на базе предприятия «МоСтрансавто» происходит переоборудование фургонов в микроавтобусы: в них не только устанавливают сиденья, но и вклеивают стекла, устанавливают отделку салона. «Автолайн» получил 100 Sprinter из Коломны; такие автобусы покупают и многие другие транспортные предприятия. Проект запущен при участии Evobus, которое в рамках группы DaimlerChrysler занимается пассажирским транспортом.

Тем временем ГАЗ не собирается оставаться в стороне от конкуренции. Разработка собственной модели стоит достаточно дорого. Поэтому тут группа «Русские машины», которой принадлежит Нижегородский завод, действует по одному рецепту и с легковыми, и с коммерческими автомобилями: она просто покупает готовый бизнес. Для выпуска потенциальной замены «Волги» было приобретено оборудование по производству Chrysler Sebring. А в случае с фургонами таким источником стала британская фирма LDV с заводом в Бирмингеме, ранее принадлежавшая DAF и затем Daewoo. LDV располагает достаточно современной моделью Maxus, которую пока продают только за рубежом. Импорт в Россию ожидается в конце лета этого года, но планируемый объем невелик — около 2 тыс. Автомобиль будет неизбежно дороже «Газели», как и любая иная европейская модель. Возможно, цены снизятся, когда Maxus начнут собирать в России.

Но ценовое преимущество «Газели», столь действенное сейчас, не будет вечным. Иномарки ценят за комфорт не только пассажиры, но и водители. А многие из них сами являются владельцами фургона, на котором работают.

Кроме того, если практически все иномарки выпускаются с дизелями — и именно такие версии предпочитают перевозчики, то установка такого двигателя на «Газель» резко удорожает ее. И получив желанный экономичный мотор, работающий на более дешевом топливе, покупатель обнаруживает, что эта экономия делает столь доступный ранее фургон почти таким же дорогим, как казавшаяся неприступной иномарка. Фраза «за все надо платить» теряет свой мрачный ореол, когда цена становится доступной, а оплачиваемый товар — привлекательнее. ■

«ГАЗЕЛИ» ПРИДЕТСЯ УЙТИ. ДАЖЕ ПЕРИОДИЧЕСКИ МОДЕРНИЗИРУЕМЫЙ АВТОМОБИЛЬ ВСЕ ЖЕ УСТАРЕВАЕТ, И ВЕРОЯТНЫЕ УЖЕСТОЧЕНИЯ СТАНДАРТОВ ПО ЭКОЛОГИИ И БЕЗОПАСНОСТИ РАНО ИЛИ ПОЗДНО ИСЧЕРПАЮТ РЕСУРСЫ МОДЕРНИЗАЦИИ, ЗАЛОЖЕННЫЕ В АВТОМОБИЛЬ ПОЛТОРА ДЕСЯТКА ЛЕТ НАЗАД



Лизинг

- оборудования
- подвижного состава
- легкового и грузового автотранспорта
- коммерческой недвижимости

Locat leasing Russia
UniCredit Group

Локат Лизинг Россия входит в крупнейшую итальянскую и ведущую европейскую банковскую группу UniCredit, которая осуществляет финансирование лизинговых операций своей дочерней лизинговой компании.

www.locat.ru

Телефон: (495) 775 3048. Факс: (495) 775 3049
Москва, Покровский бульвар, дом 4/17,
строение 1, офис 45.
e-mail: leasing@locat.ru



RENAULT
ИСКУССТВО СОЗДАВАТЬ АВТОМОБИЛИ

Renault. Движущая сила вашего бизнеса.



**Продажа и обслуживание в 57 городах России –
от Калининграда до Владивостока.**

Качество и надёжность ведущего европейского автопроизводителя.
Полная адаптация к российским условиям.

Узнайте больше на www.renault.ru. Горячая линия Renault: (495) 775-4848. Бесплатная линия по России: 8 800 200-8080.

* По результатам продаж коммерческих автомобилей в Европе за 2006 год.

КОММЕРЧЕСКИЕ
АВТОМОБИЛИ
No. 1
В ЕВРОПЕ



Реклама.

«ГАЗЕЛЬ» ПО-ПЕКИНСКИ СЕГОДНЯ НА РОССИЙСКИХ ДОРОГАХ ВСЕ ЧАЩЕ МОЖНО ВСТРЕТИТЬ ГРУЗОВИКИ ОЧЕНЬ ЗНАКОМЫЕ ВНЕШНЕ, НО С НЕПОНЯТНЫМ ШИЛЬДИКОМ И ИЕРОГЛИФАМИ НА БОРТУ. ЭТО КИТАЙСКИЕ РАБОЧИЕ ЛОШАДКИ, КОТОРЫЕ, ПО МНЕНИЮ МНОГИХ, СПОСОБНЫ ВЫТЕСНИТЬ С РОССИЙСКИХ ДОРОГ ЗАПОЛНИВШИЕ ИХ «ГАЗЕЛИ». АЛЕКСЕЙ ГУДКОВ

НАМ ПОСЫЛКА ИЗ ШАНХАЯ На сегодняшний день в России преимущественно представлены мало- и среднетоннажные китайские коммерческие автомобили грузоподъемностью от 900 кг до 5 т. Наиболее популярные марки — FAW, Foton, DongFeng и JAC. Именно на них приходится большая часть продаж китайского коммерческого транспорта в России. Впрочем, пока по сравнению с продажами группы ГАЗ, монополиста в сфере коммерческих автомобилей, которая реализовала в 2006 году более 75 тыс. «Газелей», «Соболей» и «Валдаев», продажи грузовиков из КНР кажутся просто смешными. Так, за прошлый год было реализовано менее 5 тыс. китайских грузовиков, из них в лидеры вышли FAW (1288) и Foton (около 1200). Причина небольших продаж в том, что многие марки появились на нашем рынке совсем недавно — так, DongFeng пришел в Россию только в этом году. Но, по словам представителей компаний-дистрибуторов, уже к концу года продажи коммерческих автомобилей из Китая вырастут минимум в полтора, а то и в два раза.

— Если оценивать итоги продаж в сравнении с общим объемом сегмента малотоннажных грузовиков, то старт выглядит более чем уверенным, — говорит Андрей Матвеев, руководитель отдела общественных связей компании «Ирито», официального дистрибутора грузовиков FAW и DongFeng. — В этом году, судя по первым месяцам работы, продажи вырастут, как минимум, в два раза, прежде всего за счет новых моделей. В частности, мы существенно расширили линейку коммерческой техники, представив на рынке бренд DongFeng и сразу десять новых моделей — от микрогрузовиков, перевозящих 900 кг, до машин грузоподъемностью 5 т. Кроме того, согласно подписанному недавно «Ирито» и FAW меморандуму, наша компания начинает по-

ставки магистральных тягачей и автомобилей со специальным оснащением на базе различных грузовиков FAW. В меморандуме оговаривается и минимальный объем поставок грузовиков FAW в Россию — 3 тыс. единиц.

В мае этого года на российском рынке появится еще один сильный игрок из КНР — JMC, который производит среднетоннажные грузовики по лицензии японской компании Isuzu. Продажей этих машин будет заниматься компания «Инком-Авто», ставшая эксклюзивным дистрибутором грузовиков JMC. Хотя заместитель генерального директора JMC Лианг Бо сказал корреспонденту ВГ, что компания не ставит перед собой задачи отнять у кого-то долю на рынке, планы дистрибутора довольно серьезные.

— Перспективы китайских грузовиков в целом и машин марки JMC в частности я оцениваю очень высоко, — сообщил ВГ генеральный директор «Инком-Авто» Владимир Франке. — Российский автомобильный рынок находится на подъеме, а с ним и рынок коммерческого транспорта. Так, в 2006 году объемы производства грузовиков в нашей стране выросли на 18%. И в перспективе, полагаю, рост рынка обеспечит высокую потребность в недорогой и качественной грузовой технике из Китая. Наша компания уже в этом году планирует продать 2,5 тыс. грузовиков JMC, а в 2008-м — более 4 тыс.

ПЕРВОЕ КИТАЙСКОЕ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ Планы китайцев пока не вызывают беспокойства у руководителей ГАЗа, убежденных, что грузовики из КНР неконкурентоспособны.

— Эти автомобили малопригодны для эксплуатации в северных регионах России. Они там быстро ломаются. Также китайские автопроизводители имеют проблемы с

сертификацией транспортных средств на территории нашей страны, — объясняет пресс-секретарь группы ГАЗ Владимир Торин. — Кроме того, при производстве своих автомобилей китайцы используют подержанные, а значит, морально устаревшие лекала западных производителей, и можно сказать, что это «новые подержанные машины», которые ни в чем не превосходят нашу продукцию и даже уступают ей по качеству. Если же китайцы начнут производить современные, качественные автомобили, то немедленно пропадет их ценовое преимущество.

Замечания вполне справедливы. У китайских грузовиков те же болезни, что и у их легковых соотечественников: невысокое качество сборки, неудобная посадка водителя, дефекты электроники и т. д. И при прочих равных у российских грузовиков есть одно важное преимущество — развитая сервисная сеть по всей стране.

Доля китайцев на рынке коммерческих автомобилей будет расти только при одном условии — создании большой сети сервисных центров по всей России (для тяжелых грузовиков) и локальных сетей по регионам (для средних и легких), — считает Гайрат Сайлимов, аналитик финансовой компании «Тройка Диалог». — Ведь дело в том, что коммерческий транспорт нуждается в постоянном обслуживании, в постоянном уходе и ремонте. А пока эти сервисные сети не созданы, ситуация будет не слишком благоприятна. Подумайте сами, захотите ли вы иметь, допустим, мобильный телефон с китайской прошивкой? Нет, вы не сможете нормально по нему общаться. То же и с грузовиками: бизнесмены предпочтут купить уже широко представленную на рынке машину, а не китайский автомобиль, пусть даже он и дешевле. Так что завоевать рынок легкого коммерческого транспорта китайцам не удастся, по крайней мере, в ближайшем будущем.

В то же время китайской угрозой почему-то серьезно озаботились на КамАЗе. Недавно компания распространила среди своих дилеров письмо, в котором говорилось, что к продавцам, активно продвигающим на российском рынке китайские бренды, будут приниматься различные меры — от сокращения квоты до разрыва дилерского контракта. И угрозы подействовали. В частности, компания РИ-АТ, один из крупнейших дилеров КамАЗа в Набережных Челнах, отказалась от продления контракта с компанией «Ирито» о поставках грузовиков FAW и DongFeng. Хотя, по мнению аналитиков, беспокойство камазовцев выглядит довольно странно, поскольку их продукция и китайские грузовики находятся в разных классовых сегментах и не

конкурируют между собой. А может быть, на российском автогиганте просто проявили дальновидность? Ведь за малотоннажными грузовиками в Россию придут и тягачи, дистрибуторы которых пока только прощупывают рынок.

Опасения камазовцев подогреваются уверенностью китайских автопроизводителей в своих силах. В частности, в компании «Ирито» всячески подчеркивают, что главное преимущество китайских автопроизводителей — это скорость, с которой они могут работать, и умение приспосабливаться к быстро меняющемуся рынку.

— Например, адаптация автомобиля к российским нормам и рыночным требованиям занимает всего несколько месяцев (иногда два-три). За это время завод в Китае успевает, например, существенно доработать конструкцию шасси, добавить нужные узлы и опции, полностью изменить интерьер салона и т. д., — говорит руководитель отдела общественных связей компании «Ирито» Андрей Матвеев. — Кроме того, помимо низкой цены автомобиля из КНР отличаются довольно низкой стоимостью содержания. Дешево все: и запасные части, и расходные материалы и техническое обслуживание. Покупатели из регионов часто предпочитают модели из КНР из-за их высокой ремонтпригодности — это дает возможность обслуживать технику практически в любом сервисе.

ЖЕЛТЫЙ СТРАХ Главное утешение для российских компаний в том, что в ближайшем будущем новых игроков на рынке грузовиков прибавиться не должно.

— На российский рынок вышли все основные марки китайских грузовых автомобилей, — говорит Владимир Франке. — Так что пока нас ждет затишье.

Подтверждают это и в компании «Ирито». — Я считаю, что в скором времени вряд ли мы станем свидетелями пришествия новых марок коммерческой техники из Китая. Прежде всего потому, что основные автопроизводители из КНР уже представлены в России. Будет идти активное развитие дилерской сети, внедрение корпоративных стандартов, выведение на рынок новых моделей, — говорит Андрей Матвеев.

Тем не менее опасаться китайцев стоит. Так как, по прогнозам большинства аналитиков, через 10–15 лет китайские автокомпании достигнут уровня корейских концернов, а возможно, и обойдут их. Это касается и сегмента грузовых автомобилей. По крайней мере китайские машины уже скоро обойдут второй по популярности в России грузовик Hyundai Porter. И это только начало. ■



Парковое страхование автотранспорта

Департамент комплексного страхования
115998, Москва, ул. Пятницкая, 12, стр. 2
Тел./факс: 8 (495) 956 9075
E-mail: fleet@ingos.ru



ОСАО «Ингосстрах». Лицензия Росстрахнадзора С №0928 77
* в соответствии с условиями договора страхования

ЕДИНЫЙ ТЕЛЕФОН
8 (495) 956 5555

60 лет

ИНГОССТРАХ
Ingosstrakh

ИНГОССТРАХ ПЛАТИТ. ВСЕГДА.*

www.ingos.ru

КИТАЙЦЫ ИДУТ!



FAW 1010 — один из самых компактных грузовиков, представленных на российском рынке. Он оснащается двигателем объемом всего 1 л, расходующим в городском режиме 8 л бензина на 100 км. Грузоподъемность машины 900 кг, а значит, ей не нужен пропуск в центр Москвы. Цена — 165 тыс. руб.



FAW 1031 тоже имеет грузоподъемность до 1 т и еще более мощный двигатель — такой устанавливается на более серьезные грузовики этой фирмы. Речь идет о 90-силь-

ном дизельном двигателе, который расходует всего 10 л горючего на 100 км. Одно из важнейших достоинств этой модели состоит в том, что для управления ею достаточно прав категории В. Цена — 270 тыс. руб.



DongFeng 1045 — трехтонный грузовик, для удобства водителя оснащенный регулируемой по высоте рулевой колонкой, гидроусилителем, кондиционером и проч. Цена — 425 тыс. руб.



DongFeng 1062 с грузоподъемностью 5 т подойдет владельцам крупного бизнеса.

Он оснащен дизельным двигателем «Евро-2», расходующим всего 13 л на 100 км в городском режиме. Небольшой (8,5 м) радиус разворота и гидроусилитель руля облегчают маневрирование на узких улицах и в плотном транспортном потоке. Цена — 550 тыс. руб.



Foton BJ1039 — автомобиль грузоподъемностью 1,5 т. На этот грузовик устанавливается дизельный двигатель Isuzu объемом 2,7 л мощностью 88 л. с. Уже в базовой комплектации есть гидроусилитель, кондиционер и регулируемая рулевая колонка. Цена — \$16 тыс.



JMC Carrying — новинка этого года. Грузовик имеет несколько модификаций и раз-

личную грузоподъемность — от 1 т до 1,5 т. Все машины оснащаются дизельным двигателем мощностью 77 л. с. Цена — от \$13,8 тыс.



JAC HFC1040K — самый доступный грузовик в линейке компании. Он предназначен для транспортировки грузов массой до 2,5 т. Комплектуется двигателями объемом 2,7 л либо 3,7 л мощностью соответственно 77 л. с. и 81 л. с. Цена — \$13,9 тыс.



JAC HFC1061K — машина грузоподъемностью до 5 т. Двигатель — 120-сильный дизельный. Цена — \$21,05 тыс.

ДЛИННОБОЙЩИКИ

ПРОКАТ ЛИМУЗИНОВ В РОССИИ СТАНОВИТСЯ САМОСТОЯТЕЛЬНЫМ БИЗНЕСОМ, КОТОРЫЙ И КАЧЕСТВЕННО, И КОЛИЧЕСТВЕННО ПОДТЯГИВАЕТСЯ К МИРОВЫМ СТАНДАРТАМ. КОМПАНИИ СПОСОБНЫ УДОВЛЕТВОРИТЬ РАСТУЩИЕ ЗАПРОСЫ КЛИЕНТОВ, УВЕРОВАВШИХ В ТО, ЧТО КРАСИВО ЖИТЬ НЕ ЗАПРЕТИШЬ.

АНДРЕЙ КОРОТАЕВ

ЖИЗНЬ ЗА ШИРМОЙ Согласно классическим канонам, лимузином называется автомобиль, имеющий перегородку между первым рядом сидений и остальным салоном. На конвейерах лимузины не изготавливают. Их обычно делают на базе серийных машин небольшие фирмы. Наиболее известные из них — Tiffany Coachworks, Dream Coachworks, Krystal Enterprises. Специалисты этих компаний используют кузов серийной машины. Теоретически на роль базы для лимузина может подойти любой автомобиль: большой внедорожник (например, Hummer), представительский седан (Lincoln) и даже малолитражка (Mini Cooper). Кузов разрезается посередине, между передними и задними дверями вваривается короб с окнами, дорабатывается несущая конструкция кузова. После этого происходит перепланировка салона. Лимузин не за пределами дорогая машина. В России слегка подержанный, трехлетний шести-восьмиместный «американец», например Lincoln Town Car, может обойтись в \$70–80 тыс. Цена лимузина с эксклюзивной отделкой и аквариумом в салоне может достигать \$0,5 млн.



ДИМИТРИЙ ПЕВЕРОВ

кузи. Такой «лимузино-бассейн» может быть весьма вместительным — достигая в длину 3,5 м, в нем могут одновременно принимать водные процедуры два-три человека. За границей такой бассейн на колесах довольно распространенное явление. В Россию же летом этого года лимузин с бассейном планирует привезти компания «Абсолют Корона».

АВТОПАРК АТТРАКЦИОНОВ Бизнес проката лимузинов развивается динамично. В лидерах, понятное дело, столица, где насчитывается около двух десятков фирм. Наиболее известные — «Абсолют-Корона», «Лимо-Клуб», «Мир лимузинов», «Фантом».

Отличительная особенность крупной компании — наличие собственного автопарка, состоящего из нескольких десятков лимузинов. «Компания, которая может позволить себе иметь в парке большое число лимузинов, безусловно, получает преимущество на рынке», — говорит Алексей Прозоров, директор компании «Фантом». — Она может более гибко реагировать на запросы клиентов и вовремя предоставлять им нужный автомобиль».

Наряду с крупными компаниями на рынке присутствует и много мелких и средних компаний, которые зачастую являются посредниками. Получив заказ, такая фирма берет лимузин в субаренду у другой компании. «Мелкие компании, работающие по принципу субаренды, не всегда имеют возможность полностью удовлетворить запросы клиента», — продолжает Алексей Прозоров. — Бывает, они берут обязательство предоставить ту или иную машину, но выясняется, что у сторонней компании таковой в наличии нет. И они вынуждены давать клиенту не то, чего он хочет. Поэтому, обращаясь в небольшую фирму, человек рискует основательно испортить себе настроение».

«Я КАТАЮ НА ПОХОРОНАХ И СВАДЬБАХ» Для чего люди арендуют лимузины? По словам участников рынка, около 70% заказов — это свадьбы. «Свадьба в России считается очень торжественным мероприятием, поэтому большинство наших клиентов берут лимузины для обслуживания церемонии бракосочетания», — рассказывает Валентина Ключанова, менеджер компании «Абсолют Корона». — Причем если раньше на лимузине было принято возить только жениха или невесту, то сейчас лимузины берут и для перевозки гостей».

Используют лимузины и для деловых поездок. В последнее время все чаще компании арендуют такие машины, чтобы встретить делового партнера или с помпой прибыть на важную встречу. Все чаще лимузины арендуют и для того, чтобы справить день рождения. Для этого обычно заказывают большие машины, в которые может поместиться до

20 пассажиров. Берут лимузины и для корпоративных праздников. Иногда корпоративные праздники принимают гигантские масштабы. Например, в фирме «Фантом» рассказали, что в прошлом году на празднование окончания МГУ было арендовано 100 лимузинов, которые везли выпускников через всю Москву на загородные торжества.

Впрочем, все активнее лимузином пользуются не только для того, чтобы добраться до места торжества, но и для того, чтобы праздновать непосредственно в автомобиле — благо места в нем достаточно. В связи с ростом числа таких заказов многие фирмы предлагают услугу «вечеринка на колесах». В этом случае лимузин может сдаваться «в наборе» с диджеем, тамадой или клоуном.

Бывает, что лимузин нанимают для доставки молодой мамы и новорожденного из роддома. Или для транспортировки спортивных болельщиков, которые, украсив лимузин в цвета любимой команды, приезжают на нем на футбольный или баскетбольный матч. Растет число и таких клиентов, которых представители лимузинного бизнеса называют героями-любимками. В этом случае машина используется как инструмент покорения дамы сердца.

Наконец, все больше клиентов берут лимузин «просто так», например чтобы покататься по городу, говорит Владимир Еридеков из компании «Лимо-Клуб». Такие люди просто получают удовольствие от того, что едут в роскошной машине с хорошей музыкой и напитками.

ГОЛУБИ В ПОДАРОК Ценообразование в бизнесе проката лимузинов осуществляется по довольно сложным схемам. Прежде всего цена аренды зависит от машины. Самый простой лимузин, рассчитанный на шесть-семь пассажиров, может обойтись в \$40–50 за час. Более вместительные, с дорогой отделкой, стоят в среднем \$200 в час. А эксклюзивные, например на 20 человек, «с полным фаршем», будут стоить \$300–400 в час.

Помимо этого цена аренды лимузина зависит еще от ряда факторов. Например, во многих компаниях действует правило минимального времени заказа — это обычно три-пять часов. Другая тонкость — когда вам в заказе в графе «время аренды» ставят «+1»: это означает, что к основному времени плюсуется дополнительный час за доставку машины. Часто берется доплата и за выезд за пределы города.

Сезон и день недели тоже влияют на цену аренды. «Спрос на лимузины очень зависит от времени года», — говорит Валентина Ключанова. — Пик спроса приходится на лето, когда люди больше веселятся и отмечают различные праздники. Важен и день недели: самые занятые дни — это вечер пятницы и суббота. В эти дни цена на лимузин может увеличиваться в два, а то и в три раза. При этом иногда даже на какие-то летние выходные дни свободный лимузин бывает найти крайне сложно. На летний период свадьбы, например, рекомендуем резервировать лимузины за два-три месяца».

А в периоды, когда спрос падает, владельцы лимузинов идут на всякие ухищрения, чтобы избежать простоя. Они обещают клиентам бонусы. Так, многие компании предлагают бесплатно украсить арендуемый для свадьбы лимузин. Или сулят бесплатный букет цветов для встречи из роддома. А некоторые предлагают в определенные дни безлимитное использование спиртных напитков, имеющихся в баре лимузина. Наконец, в этом году стали устраивать для арендатора лимузина бесплатный фейерверк, а молодоженам предлагать выпустить на волю голубей, для того чтобы «гарантировать» долгую и счастливую супружескую жизнь. ■

ДОСУГ. ДОРОГО Фирмы, специализирующиеся на предоставлении в прокат лимузинов, появились в России в начале 1990-х. Правда, тогда качество автомобилей оставляло желать лучшего. «В 1990-е годы парк предлагаемых в аренду лимузинов был в ужасном состоянии», — вспоминает Владимир Еридеков, совладелец компании «Лимо-Клуб». — Компании пытались покупать машины за границей подешевле, и лимузины были настолько стары и изношены, что иногда их владельцы просто молились, чтобы они благополучно доехали до гаража после заказа».

Сейчас ситуация иная. В базовой комплектации почти всех лимузинов обычно имеются не примитивные автомобильные сиденья, а удобные, обитые дорогой кожей диваны. Помимо этого почти обязательны бар или даже барная стойка с холодильником и набором хрустальных бокалов. Другие обязательные составляющие — телефон с системой интеркома для общения с водителем, аудиосистема класса High End, домашний кинотеатр с DVD-проигрывателем и плазменной или жидкокристаллической панелью, телевизионная антенна. Особое внимание в лимузинах уделяется световому оформлению. Пол, стены, потолок интерьера таких машин обычно оформляются подсветкой. Владельцы лимузинов готовы потакать любой прихоти клиента.

Небольшие лимузины, сдающиеся напрокат, способны вместить семь-девять пассажиров. Такие машины обычно изготовлены на базе седанов Lincoln Town Car или, скажем, Chrysler 300C. Однако в последнее время спросом пользуются лимузины, рассчитанные на более многочисленные компании. Роскошные лимузины, способные перевозить 16–20 пассажиров, делаются из больших внедорожников — Hummer, Lincoln Navigator, Ford Excursion. В них может быть установлено, например, профессиональное дискотечное оборудование — дым-машины и лазерные пушки. Для людей, предпочитающих поездки в спокойной обстановке, предназначены машины с аквариумами, цветочными клумбами и проч. А в последнее время потолок лимузинов часто стали оформлять в виде ночного звездного неба или делать его зеркальным.

Пол роскошной машины может быть отделан мрамором. Наконец, верх шика — оснастить лимузин бассейном и джа-

ПИК СПРОСА НА ЛИМУЗИНЫ ПРИХОДИТСЯ НА ЛЕТО, КОГДА ЛЮДИ БОЛЬШЕ ВЕСЕЛЯТСЯ И ОТМЕЧАЮТ РАЗЛИЧНЫЕ ПРАЗДНИКИ. ВАЖЕН И ДЕНЬ НЕДЕЛИ: САМЫЕ ЗАНЯТЫЕ ДНИ — ЭТО ВЕЧЕР ПЯТНИЦЫ И СУББОТА. В ЭТИ ДНИ ЦЕНА НА ЛИМУЗИН МОЖЕТ УВЕЛИЧИВАТЬСЯ В ДВА, А ТО И В ТРИ РАЗА



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



**Райффайзен
ЛИЗИНГ**

**АВТО
ЛИЗИНГ**

Новые победы Вашего бизнеса!

Лизинг грузового
и коммерческого транспорта

Москва (495) 721 9980

Санкт-Петербург (812) 718 6828

Новосибирск (383) 210 5914

Екатеринбург (343) 378 4717

Самара (846) 267 3879

Н. Новгород (831) 231 7010

Краснодар (861) 210 9924

www.raiffeisen-leasing.ru

leasing@raiffeisen.ru

**Райффайзен. Разница
в ОТНОШЕНИИ**

ПОДСЕЛИ НА КОЛЕСА

РЫНОК ЛИЗИНГА В 2006 ГОДУ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ НЕБЫВАЛЬНЫЙ РОСТ — БОЛЕЕ ЧЕМ НА 80% ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМ ПЕРИОДОМ. ЭТИМ ОН В НЕМАЛОЙ СТЕПЕНИ ОБЯЗАН СЕГМЕНТУ ЛИЗИНГА АВТОТРАНСПОРТА, ПРИРОСТ КОТОРОГО СОСТАВИЛ ОКОЛО 40%. ТАКИМ ОБРАЗОМ, ЛИЗИНГ АВТОТРАНСПОРТА ВСТУПИЛ В СПОР С АВТОКРЕДИТОВАНИЕМ.

ВИТАЛИЙ БУЗА

ПОКАТНЫЙ СТАН Как утверждают специалисты рейтингового агентства «Эксперт РА», рынок лизинга в 2006 году по отношению к 2005 году показал прирост в 83%. То есть объем нового бизнеса лизинговых компаний в прошлом году составил около \$15 млрд. В немалой степени такими темпами роста рынок обязан сегменту лизинга автотранспорта, который увеличился за год вдвое в абсолютном выражении: объем нового бизнеса на сегменте автотранспортных средств составил в 2006 году около \$3,5 млрд. Таким образом, доля лизинга автотранспорта на рынке выросла с 14,5% в 2005 году до 23% в 2006 году. С такими показателями может сравниться, пожалуй, только железнодорожный транспорт — 24% в 2006 году.

«Рост рынка в значительной мере связан с избытком ликвидности у банков и необходимостью размещения ими своих свободных средств. А это значит, что увеличилось кредитование инвестиционных проектов, в том числе и лизинга, который является довольно надежным вариантом инвестиций», — рассказывает аналитик «Эксперт РА» Павел Самиев. — Рост сделок непосредственно на сегменте автолизинга сопряжен с общим развитием экономики России, ростом объемов строительства и грузоперевозок. С другой стороны, интерес к автолизингу объясняется тем, что автомобиль является высоколиквидным и качественным обеспечением с точки зрения лизингодателя. Кроме того, вторичный рынок автомобилей развит достаточно высоко, поэтому продажа подержанного автомобиля не представляет для лизингодателя такой проблемы, как, скажем, продажа специфического оборудования».



ДОЛЯ ОБОРУДОВАНИЯ, ВЫСТУПАЮЩЕГО ПРЕДМЕТОМ ЛИЗИНГА ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В 2006 ГОДУ (%)
ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

По мнению аналитика, лидером сегмента лизинга автотранспорта в 2006 году стала компания «ВТБ-Лизинг» (см. таблицу «Рэнкинг компаний, работающих в сегменте автотранспорта»). «Развитие операций по автолизингу для данной компании во многом было связано с активным участием в крупных совместных проектах с органами исполнительной власти регионов РФ. В рамках этих проектов осуществлялись замена и расширение парка автотранспорта, обслуживающего пассажирские транспортные перевозки», — объясняет Павел Самиев. — Ситуация в данном сегменте рынка остается благоприятной для лизинговых компаний, так как парк пассажирского автотранспорта во многих регионах сильно изношен и региональные власти готовы активно содействовать процессу его обновления, поскольку заинтересованы в более высоком качестве предоставляемых населению транспортных услуг». Особой популярностью автолизинг пользуется у малого бизнеса — 67% сделок составляют операции с лизингом (см. диаграмму «Доля оборудования, выступающего предметом лизинга для малого бизнеса в 2006 году»).

«За прошедший год автолизинг сохранил высокие темпы развития, по нашим оценкам, прирост составил около 40%, — говорит ведущий специалист отдела разработки лизинговых продуктов лизинговой компании «Уралсиб» Владимир Блохин. — В условиях достаточно высокой конкуренции лизинговые компании снижали размер авансового платежа и уменьшали удорожание предмета лизинга. Помимо непосредственно финансирования лизинговые компании более активно стали предлагать дополнительные услуги: страхование, постановку и снятие с учета транспортного средства, прохождение технического осмотра, сервис, техническую помощь, сезонное хранение шин. Данные тенденции свидетельствуют о том, что лизинговые компании делают ставку на развитие нового направления — полнооперационного лизинга, и наша компания здесь не является исключением».

Следует отметить, что столь бурный рост рынка происходит не благодаря, а скорее вопреки инвестиционному климату в стране. Так, по мнению некоторых экспертов-практиков, работу лизинговых компаний осложняет несовершенство нормативной базы. К примеру, вся специальная техника должна быть сначала зарегистрирована по месту регистрации лизингодателя, а уже потом поставлена на учет лизингополучателем.

ЛЕГКОВЫЕ ИДУТ ЛЕГКО Что же касается специализации компаний, работающих на рынке лизинга автотранспортных средств, то подавляющее большинство из них являются универсальными. Однако многие эксперты отмечают и тенденцию к более узкой специализации лизинговых компаний. Так, у некоторых из них существенно растет доля лизинга именно легкового автотранспорта. В данном случае характерен пример лизинговой компании «Уралсиб».

«Если говорить о структуре продаж автолизинга, то у нас на легковые автомобили приходится львиная доля — 60%, на автобусы — 20%, остальное — грузовой транспорт и спецтехника», — рассказывает Владимир Блохин. — Мы предполагаем, что в течение этого года доли изменятся незначительно, однако возрастет средняя стоимость предмета лизинга в сегменте легковых автомобилей. Также отметим, что в регионах наблюдается повышение спроса на автобусы и грузовой транспорт».

Подавляющую долю в структуре продаж легковые автомобили составляют и в компании «Экстроллизинг». По словам начальника управления продаж фирмы Петра Эльтекова, на легковушки и микроавтобусы иностранного производства приходится 59% оборота компании. Кроме того, сюда же можно добавить и отечественные машины, на которые приходится 4% от общего объема продаж. Остальное — грузовой транспорт, спецтехника и оборудование. «Популярность легковушек, особенно иностранных, в данном сегменте рынка объясняется тем, что данный вид транспорта является наименее рискованным с точки зрения нашего бизнеса», — констатирует Петр Эльтеков. — В отличие, скажем, от спецтехники, автомобили регистрируются в органах ГИБДД, и в случае чего их просто легче обнаружить. Данный вид транспорта более привлекателен и с точки зрения залога. Понятно, что, скажем, всеволжский Ford проживет дольше, чем вазовская «девятка»».

В борьбе за клиента на рынке автолизинга компании постепенно снижают требования к кредитоспособности по-

тенциального лизингополучателя, рассматривают минимальный пакет документов, внедряют скоринговые модели, уменьшают сроки принятия решения о финансировании, что ускоряет проведение сделок. Так, лизинговая компания «Уралсиб» в начале 2007 года существенно упростила условия предоставления услуг по программе автолизинга. С 10 марта 2007 года увеличен срок финансирования по договорам лизинга на покупку автотранспортных средств стоимостью от \$5 тыс. до \$300 тыс. Теперь срок финансирования приобретения легковых автомобилей может составлять пять лет. (Что касается базовых условий лизинга других компаний — см. таблицу «Основные условия лизинговых сделок на рынке Москвы и Санкт-Петербурга») «Заключение договора лизинга осуществляется всего за три дня с момента обращения в лизинговую компанию», — продолжает Владимир Блохин. — Кроме того, для постоянных клиентов мы предлагаем специальные условия: снижение размера аванса по договорам лизинга автотранспорта на 10%».

Столь бурно развивающийся лизинг транспортных средств вполне может составить конкуренцию автокредитованию. Ведь не секрет, что не все клиенты лизинговых компаний могут соответствовать условиям, предъявляемым банками к заемщикам. Поэтому многие, получив от ворот поворот в кредитной организации, идут в лизинговую компанию или автосалон, где и получают искомое (см. справку «Преимущества лизингового финансирования при приобретении автомобилей»).

Однако некоторые эксперты не склонны драматизировать ситуацию. Так, отвечая на вопрос ВГ «Продажа автомобилей в кредит и отдача в лизинг — это конкурирующие или, наоборот, взаимосвязанные, дополняющие друг друга услуги?», руководитель PR-отдела автомобильного холдинга Major Анна Трофимова заявила, что «это скорее взаимосвязанные, дополняющие друг друга услуги».

«Продажа в кредит и отдача в лизинг не конкурирующие услуги, поскольку кредит чаще всего оформляется на физических лиц, лизингом же компании пользуются для оптимизации налогообложения и возможности ускоренной амортизации автомобиля. Скорее это дополняющие друг друга услуги», — полагает заместитель генерального директора управляющей компании «Гема Моторс» Елена Барташевич. — Каждый клиент имеет свои уникальные потребности и запросы к финансовому обеспечению сделки по приобретению автомобиля, поэтому мы подбираем подходящее именно для него предложение, лизинговое или кредитное».

«И кредит, и лизинг — это финансовые инструменты для продажи автомобилей, которые для каждого клиента в той или иной ситуации обладают своими плюсами и минусами», — утверждает директор по работе с корпоративными клиентами компании Genser Андрей Блохин. — Поэтому они не являются конкурентами, а дополняют друг друга, предоставляя больше возможностей и свободу выбора» (см. также интервью с представителями автодилеров о сотрудничестве с лизинговыми компаниями). ■

ПРЕИМУЩЕСТВА ЛИЗИНГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРИ ПРИОБРЕТЕНИИ АВТОМОБИЛЕЙ



Приобретение имущества без жестких требований по обеспечению (в отличие от кредитования). Обеспечением по лизинговым платежам служит приобретаемое оборудование или транспорт. Повышение эффективности использования оборотных средств за счет минимизации первоначальных платежей. Рассрочка оплаты приобретаемого автомобиля. Отнесение затрат по оплате лизинговых платежей на себестоимость в полном объеме. Оптимальная схема выплат. Экономия по уплате налога на имущество и налога на прибыль (за счет применения ускоренной амортизации). Зачет НДС в лизинговых платежах. Освобождение от уплаты налога на имущество и транспортного налога, так как автомобиль находится на балансе лизинговой компании. Получение автомобиля в собственность по окончании срока лизинга по остаточной стоимости, близкой к нулю. Возможность чаще обновлять парк автомобилей компании.

www.baltlease.ru

Технологии успеха

ЛИЗИНГ ОБОРУДОВАНИЯ АВТОТРАНСПОРТА НЕДВИЖИМОСТИ

НОМОС-ЛИЗИНГ
Северо-Запад

Архангельск, Великий Новгород, Екатеринбург, Киров, Краснодар, Нижний Новгород, Новосибирск, Псков, Ростов-на-Дону, Самара, Челябинск, Иркутск, Чебоксары

Реклама ЗАО «НОМОС-лизинг Северо-Запад» (ранее Группа компаний «Балтийский лизинг») Санкт-Петербург, ул. Рентгена, д. 7
(812) 325 90 80

«ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ЛИЗИНГОВЫМ КОМПАНИЯМ — ОПЕРАТИВНОСТЬ ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ»

НА ВОПРОСЫ ВГ О ТОМ, КАК АВТОДИЛЕРЫ ВЫСТРАИВАЮТ СВОИ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С ЛИЗИНГОВЫМИ КОМПАНИЯМИ, ОТВЕТИЛИ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ «ГЕМА МОТОРС» ЕЛЕНА БАРТАШЕВИЧ, ДИРЕКТОР ПО РАБОТЕ С КОРПОРАТИВНЫМИ КЛИЕНТАМИ КОМПАНИИ GENSER АНДРЕЙ БЛОХИН И РУКОВОДИТЕЛЬ PR-ОТДЕЛА АВТОМОБИЛЬНОГО ХОЛДИНГА MAJOR АННА ТРОФИМОВА.

BUSINESS GUIDE: Опишите, пожалуйста, вашего корпоративного клиента по лизинговому договору на легковые автомобили — отраслевая специализация, автопарк, объемы лизинговых сделок и проч.

ЕЛЕНА БАРТАШЕВИЧ: Наши корпоративные клиенты — это в основном банки, металлургические компании, аффилированные структуры министерств по закупке транспорта, строительные, прокатные и транспортные компании, а также международные брендинговые компании с объемом парка от 5 до 150 автомобилей. Хочу заметить, что в целом на современном лизинговом рынке потребителями данных услуг являются иностранные компании, которые традиционно управляют своими автопарками, используя оперативный и финансовый лизинг.

АНДРЕЙ БЛОХИН: Портрет получится групповым, так как клиенты, пользующиеся лизинговыми схемами покупки легковых автомобилей, очень разные: от крупных международных и российских компаний до средних и мелких предприятий. Пожалуй, проще сказать, кто не покупает



ЕЛЕНА БАРТАШЕВИЧ,
заместитель
гендиректора
УК «ГЕМА МОТОРС»

ет машины по лизинговым договорам — это, как правило, государственные структуры.

АННА ТРОФИМОВА: Единого портрета не существует. Крупные парки имеют в основном представительства различных компаний (фармацевтические, крупные поставщики продуктов питания, крупные прокатные компании — автопарк таких компаний в среднем от 100 до 500 автомобилей). На крупные компании приходится около 30% объема лизинговых сделок. Основная часть сделок приходится на компании малого и среднего

бизнеса, имеющие в своем парке от 10 до 50 машин.

ВГ: Какие марки и модели легковых автомобилей наиболее популярны у ваших клиентов-лизингополучателей?

Е. Б.: Среди легковых автомобилей наибольшей популярностью пользуются Opel — модели Vectra, Astra, Zafira — и Audi — модели A6, A8, Q7.



АНДРЕЙ БЛОХИН,
директор по работе
с корпоративными
клиентами
компания GENSER

А. Б.: Наиболее популярны те автомобили, которые пользуются массовым спросом на российском рынке в силу оптимального соотношения цена-качество, стоимости владения и надежности. Это в первую очередь Ford Focus, Nissan Almera Classic, Chevrolet Lacetti, Chevrolet Lanos.

А. Т.: Renault — Logan, Symbol, Kangoo, Megane. Ford — Focus, Transit, Transit Connect. Nissan — Almera, Primera, Teana. Skoda — Fabia, Octavia Tour. Volvo — S60, S80. Предпочтения практически не меняются. Решающую роль по-прежнему иг-

рает стоимость продукта.

ВГ: Лизингополучатели чаще обращаются в автосалон напрямую или приходят через лизинговую компанию — вашего партнера?

Е. Б.: Как правило, основная масса клиентов, около 35%, пользуются своей лизинговой компанией. Но нередко кли-



АННА ТРОФИМОВА,
руководитель PR-отдела
компания MAJOR

енты обращаются напрямую в автосалон, и в этом случае в любом из дилерских центров «Гема Моторс» им сделают лизинговое предложение.

А. Б.: Около 70% клиентов приходят через свои лизинговые компании, остальные обращаются к нам с желанием приобрести автомобиль в лизинг и предложить возможные варианты, из которых уже подбирается наиболее интересный.

А. Т.: Большая часть обращений идет через лизинговые компании — наши партнеры.

ВГ: С какими лизинговыми компаниями вы предпочитаете работать? Существуют ли стандарты отбора таких компаний? Если да то, каковы основные требования к ним?

Е. Б.: Мы работаем с конкурентоспособными лизинговыми компаниями, которые прежде всего предлагают высокое качество услуг по приемлемым ценам. Естественно, отбор таких компаний проводится по принципу оперативность, кратчайший срок рассмотрения клиента и минимальный авансовый платеж.

«ЛУЧШАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ 2006 ГОДА»

Мы благодарим партнеров, оценивших качество наших лизинговых услуг.

Сейчас в портфеле Europlan

- ★ более 14 000 договоров лизинга
- ★ более 10 000 автотранспортных средств
- ★ 60 регионов России
- ★ свыше 1000 партнеров-поставщиков
- ★ привлечено \$300 млн финансовых ресурсов

(495) 789-80-80
www.leasing.ru

europplan®
LEASING FOR GROWTH

* по итогам независимого голосования автодилеров. Конференция «Автофорум 2006» 24.11.06

1 место по числу договоров лизинга. «Лизинг-ревью» №2'2006 стр.12

- Владимир: (4922) 443502 • Волгоград: (8442) 241835 • Воронеж: (4732) 390931
- Екатеринбург: (343) 3777895 • Казань: (843) 5331922 • Калуга: (4842) 796878
- Киров: (8332) 544174 • Краснодар: (861) 2152820 • Набережные Челны: (8552) 711073
- Нижний Новгород: (8312) 618001 • Новороссийск: (8617) 678707 • Пермь: (342) 2385266
- Новосибирск: (383) 2749175 • Псков: (8112) 122412 • Ростов-на-Дону: (863) 2999350
- Рязань: (4912) 902163 • Самара: (846) 3333346 • Санкт-Петербург: (812) 3321222
- Саратов: (8452) 724856 • Ставрополь: (8652) 264131 • Тверь: (4822) 777060
- Тольятти: (8482) 719436 • Тула: (4872) 250728 • Тюмень: (3452) 490996
- Уфа: (3472) 924407 • Ульяновск: (8422) 410032 • Чебоксары: (8352) 458941
- Челябинск: (351) 2479442 • Ярославль: (4852) 731059

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

А. Б.: Мы работаем практически со всеми крупными лизинговыми компаниями, представленными на российском рынке. Стандарты просты: надежность компании и привлекательность лизинговых программ для наших клиентов. Поэтому мы всегда открыты для сотрудничества.

А. Т.: Предпочитаем работать с крупными компаниями, которые предлагают все формы лизинга (финансовый, оперативный), а также имеют льготные условия по покупке в представительствах автомобильных компаний. Основные требования к лизинговым компаниям — оперативность в принятии решений лизинговых сделок. Тем не менее мы готовы сотрудничать с любыми компаниями независимо от известности и статуса, если от данной компании поступил запрос.

В. Г.: Вы предпочитаете работать с одной лизинговой компанией-клиентом или с пулом таких компаний? Почему?

Е. Б.: Как известно, здоровая конкуренция означает постоянное повышение качества услуг и оптимизацию ценообразования. Поэтому мы сотрудничаем со многими компаниями, которые предоставляют полный спектр лизинговых услуг, обеспечивая оптимальное соотношение цены и качества. «Гема Моторс» пользуется услугами разных лизинговых компаний в зависимости от пожеланий клиента и финансовых показателей лизингодателей.

А. Б.: Чем больше лизинговых компаний, тем больше возможностей для наших корпоративных клиентов подобрать наиболее привлекательные условия лизинга.

А. Т.: Предпочитаем работать со многими компаниями, так как при этом появляется возможность получать больше запросов, и, как следствие, продавать большее количество машин.

В. Г.: Можно ли в вашем автосалоне взять автомобиль в лизинг частному лицу? Если нет, то почему, и рассматриваются такие возможности в обозримом будущем? Какие изменения для этого должны произойти? Все ли дело только в небольшом объеме таких сделок?

Е. Б.: По российскому законодательству лизинговые программы для частных лиц существуют только под малый бизнес, предпринимателей. В данном случае рассматривается владелец компании, его активы и баланс предприятия. В юридической практике не существует такого понятия, как лизинг для физических лиц. Кредитующие организации, предлагая такую услугу, стремятся обратить внимание на специфику и инновационность своих продуктов, разработанных примерно по тем же схемам, что и для юридических лиц. Существуют аналоги лизинга частным лицам, такие, как, например, кредит с обратным выкупом, который предусматривает в конце срока кредитования возможность выбора клиентом подходящего для него варианта: продление срока кредита, выкуп автомобиля либо продажа автомобиля по остаточной стоимости дилеру. Также достоинствами данных программ являются сниженные требования банка к размеру дохода заемщика.

А. Б.: В нашей компании есть услуга «Лизинг для физических лиц», но, строго говоря, к лизингу она не имеет прямого отношения. Это обычный кредитный продукт, в условия которого входит краткосрочное оформление автомобиля на лизинговую компанию с последующим переоформлением на частное лицо. Лизинга для частных лиц у нас не существует, так как это финансовая аренда имущества с целым набором возникающих при этом экономических и правовых отношений, которые описываются в условиях договора. Я бы сказал, что лизинг — это кредит для юридических лиц, предоставляющий возможность получить автомобиль во временное пользование. А для частных лиц существует огромное количество кредитных предложений банков.

А. Т.: Пока такую услугу мы не предоставляем, так как она еще не отработана лизинговыми компаниями. Для этого компании должны показать выгоду приобретения автомобиля в лизинг по сравнению с кредитом.

В. Г.: Ваш прогноз развития рынка лизинга легкового автотранспорта на ближайшие год-два. Возможно ли появление новых инструментов лизингового финансирования и каких?

Е. Б.: Рынок лизинга легкового автотранспорта уже несколько лет стремительно развивается и становится все более зрелым и профессиональным, услуги становятся комплексными, предусматривающими дополнительные преимущества. Кроме собственно услуги лизинга налицо ситуация, характерная для сложившихся зарубежных рынков. Использование лизинга в автобизнесе актуально и растет с каждым годом. Два года назад доля лизинговых сделок здесь составляла около 7%. Сейчас, по нашим

РЭНКИНГ КОМПАНИЙ, РАБОТАЮЩИХ В СЕКТОРЕ АВТОТРАНСПОРТА					
МЕСТО	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА В 2006 ГОДУ (МЛН РУБ.)	МЕСТО	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА В 2006 ГОДУ (МЛН РУБ.)
1	ОАО «ВТБ-ЛИЗИНГ»	7616,6	15	ООО «СТОУН ХИ»	1659,4
2	ЗАО «ЕВРОПЛАН»	6126,0	16	ГК «РТК-ЛИЗИНГ»	1545,2
3	ОАО «ЛК „КАМАЗ“»	5779,5	17	ООО «РАЙФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ»	1377,0
4	ООО «КАРКАДЕ»	4577,3	18	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «МЕДВЕДЬ»	1320,0
5	ООО «ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ»	4255,3	19	ООО «ЛИЗИНГ-МАКСИМУМ»	1173,0
6	ООО «ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ „УРАЛСИБ“»	3728,3	20	ЗАО «АТЛАНТ-М ЛИЗИНГ»	1127,3
7	ООО «СКАНИЯ ЛИЗИНГ»	3682,0	21	ГРУППА КОМПАНИЙ ЗЕСТ	1109,0
8	ООО «КОМПАНИЯ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ. ЛИЗИНГ»	2334,0	22	ЗАО «ЛОКАТ ЛИЗИНГ РУССИЯ»	933,2
9	ГРУППА КОМПАНИЙ «ИНТЕРЛИЗИНГ»	2024,7	23	ООО «ТРАНСПОРТНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ»	852,1
10	ООО «ГЛОБУС-ЛИЗИНГ»	2014,8	24	ЗАО «ПРЕМЬЕР-ЛИЗИНГ»	773,4
11	ООО «ПРИВОЛЖСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ»	1981,0	25	ЗАО «ПЕТРОЛИЗИНГ-МЕНЕДЖМЕНТ»	766,0
12	ООО «ЛИЗИНГПРОХОЛД»	1966,5	26	«АВАНГАРД-ЛИЗИНГ»	764,8
13	«НОМОС-ЛИЗИНГ» (ГРУППА КОМПАНИЙ НОМОС-БАНКА)	1919,0	27	ООО РЕСОТРАСТ	697,4
14	ЗАО «РУССКО-ГЕРМАНСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ»	1774,2	28	ООО «ФБ-ЛИЗИНГ»	688,3
			29	ГРУППА ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ «АЛЬЯНСРЕГИОНЛИЗИНГ»	637,5
			30	АК «ГРУЗОМОБИЛЬ» (ООО «АВТОЛИЗИНГ»)	560,5

ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК НА РЫНКЕ МОСКВЫ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГА (ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ)

АВТОМОБИЛЬ (СТОИМОСТЬ, ОБЪЕМ ДВИГАТЕЛЯ)	СРОК ДОГОВОРА (МЕС.)	КОМИССИЯ ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ	АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ*	ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЕЖ*	ГОДОВОЕ УДОРОЖАНИЕ (%)	ОГРАНИЧЕНИЕ ПО ОБЪЕМУ СДЕЛКИ
ЗАО «АВАНГАРД-АВТОЛИЗИНГ»						
НОВАЯ ИНОМАРКА (КАТЕГОРИЯ В)	12-36	150 У.Е.	9%	РАВНЫЕ	9	НЕТ
НОВАЯ ИНОМАРКА (КАТЕГОРИЯ В)	12-36	150 У.Е.	15%	УБЫВАЮЩИЕ	5	НЕТ
НОВАЯ ИНОМАРКА (КАТЕГОРИЯ В)	12-24	150 У.Е.	50%	УБЫВАЮЩИЕ	0	НЕТ
НОВАЯ ИНОМАРКА (КАТЕГОРИЯ В)	12-36	150 У.Е.	30%	РАВНЫЕ	5	НЕТ
НОВАЯ ИНОМАРКА (КАТЕГОРИЯ В)	12-36	150 У.Е.	20%	УБЫВАЮЩИЕ	9	НЕТ
НОВАЯ ИНОМАРКА (КАТЕГОРИЯ В)	12-36	150 У.Е.	30%	РАВНЫЕ	9	НЕТ
ЛЮБОЙ АВТОМОБИЛЬ	12-36	150 У.Е.	30-50%	НА ВЫБОР	5-12	НЕТ
ЗАО «ФК „БАЛТИНВЕСТ“»						
FORD TRANSIT (\$27 700; 3,0)	12	\$200	\$8400	\$1790	7,94	\$230 ТЫС.
NISSAN QASHQAI (\$34 500; 2,0)	25	\$300	\$6900	\$1350	8,45	\$230 ТЫС.
MAZDA 6 (880 000 РУБ.; 1,8)	36	6 000 РУБ.	0 РУБ.	25 000 РУБ.	12,33	6 МЛН РУБ.
FORD FOCUS 2 (440 000 РУБ.; 1,6)	48	4 000 РУБ.	88 000 РУБ.	11 100 РУБ.	10,1	6 МЛН РУБ.
«ВСН-ЛИЗИНГ»						
FORD FOCUS (394 500 РУБ.; 1,6)	24	НЕТ	25% (98 625 РУБ.)	14 410 РУБ.	7,7	ОТ 1 А/М
TOYOTA SAMRY (847 000 РУБ.; 2,4)	24	НЕТ	25% (211 750 РУБ.)	30 939 РУБ.	7,7	ОТ 1 А/М
BMW 750i (3 475 000 РУБ.; 4,8 л)	36	НЕТ	25% (868 750 РУБ.)	91 245 РУБ.	10,4	ОТ 1 А/М
ООО «ГЛОБУС-ЛИЗИНГ»						
1 350 000 РУБ.; 3,0	36	0%	285 930 РУБ.	40 610 РУБ.	9,85	НЕТ
1 350 000 РУБ.; 3,0	25	0%	285 930 РУБ.	54 087 РУБ.	7,14	НЕТ
ООО «ЛИЗИНГФИНТРАСТ»						
ЛЮБОЙ НОВЫЙ ОТ \$20 000	24	ОТСУТСТВУЕТ	20-30%	В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВЫБРАННОГО ТАРИФНОГО ПЛАНА	8,5-13 (В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВЫБРАННОГО ТАРИФНОГО ПЛАНА)	ОТ \$20 ТЫС. ДО \$500 ТЫС. НА ОДНОГО ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ
ЗАО «ЛОКАТ ЛИЗИНГ РУССИЯ»						
\$50 000; ДО 3,5	26	\$354,78	\$12 500	\$1669,26	5,77	\$50 ТЫС.
\$50 000; СВЫШЕ 3,5	36	\$354,78	\$12 500	\$1267,11	5,65	\$50 ТЫС.
€50 000; ДО 3,5	26	€354,78	\$12 500	€1640,73	5,09	\$50 ТЫС.
€50 000; СВЫШЕ 3,5	36	€354,78	\$12 500	€1238,40	4,96	\$50 ТЫС.
ООО «РАЙФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ»						
БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ	26-60	1-2%	15-40%	РАВНОМЕРНЫЙ	ОТ 6,4	НЕТ
ООО ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «СКАНДИНАВИЯ»						
ЛЮБОЙ	24-36	ОТСУТСТВУЕТ	10-30%	ЗАВИСИТ ОТ СТОИМОСТИ, АВАНСА И СРОКА ЛИЗИНГА	8-10	ОТ \$50 ТЫС.
«НОМОС-ЛИЗИНГ»						
ОТ \$14 000; ДО 3,5	26	1%	25% (\$3500)	\$499	8,6	НЕТ
«РЕНЕССАНС-ЛИЗИНГ» (ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ)						
MERCEDES BENZ S500L (5 258 881 РУБ.; 5,0)	36	2,6%	20%	171 018 РУБ.	12,2	НЕТ
LAND ROVER DISCOVERY 3 (1 557 738 РУБ.; 2,7)	36	2,5% В ГОД, 7,5% ЗА 3 ГОДА	20%	ОТ 24 436 РУБ. ДО 73 308 РУБ.	10,9	НЕТ
CADILLAC STS (2 766 400 РУБ.; 4,6)	36	2,2% В ГОД	20%	ОТ 52 000 РУБ. ДО 78 000 РУБ.	12,2	НЕТ
RENAULT LOGAN (303 100 РУБ.; 1,6)	24	2,5%	20%	12 629 РУБ.	10	НЕТ
HYUNDAI ACCENT (356 700 РУБ.; 1,5)	13	2,5%	30%	21 882 РУБ.	9	НЕТ
ЗАО «РУССКО-ГЕРМАНСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ»						
СТОИМОСТЬ АВТОМОБИЛЯ В РУБ.; ДО 3,5 Л	25	—	25%	3,824%	9,888	ДО 37,5 МЛН РУБ. ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТ В ВАЛЮТЕ
СТОИМОСТЬ АВТОМОБИЛЯ В РУБЛЯХ; СВЫШЕ 3,5	57	—	25%	2,9355%	10,226	ДО 37,5 МЛН РУБ. ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТ В ВАЛЮТЕ
СТОИМОСТЬ АВТОМОБИЛЯ В \$; ДО 3,5	25	—	25%	3,756%	9,07	ДО 37,5 МЛН РУБ. ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТ В ВАЛЮТЕ
СТОИМОСТЬ АВТОМОБИЛЯ В \$; СВЫШЕ 3,5	57	—	25%	2,8785%	9,542	ДО 37,5 МЛН РУБ. ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТ В ВАЛЮТЕ
СТОИМОСТЬ АВТОМОБИЛЯ В €, ДО 3,5	25	—	25%	3,737%	8,844	—
СТОИМОСТЬ АВТОМОБИЛЯ В €, СВЫШЕ 3,5	57	—	20%	3,021%	9,585	ДО 36 МЛН РУБ. ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТ В ВАЛЮТЕ
ООО «ЭКСТРОЛИЗИНГ»						
FORD FOCUS SEDAN AT (\$17 340; 1,6)	13	0%	15%	\$1177	2,99	\$10 МЛН
NISSAN TEANA (\$34 100; 3)	25	0%	20%	\$1204	3,97	\$10 МЛН
GM TANOЕ SUV 1 SM1 (\$58 218; 3)	36	0%	25%	\$1327	2,37	\$10 МЛН
BMW 740 (\$86 200; 4)	57	0%	30%	\$1351	4,28	\$10 МЛН
ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «УРАЛСИБ»						
ВСЕ МАРКИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ. РЕГИСТРИРУЕМЫХ В ГИБДД И ГОСТЕХНАДЗОРЕ	12-60	—	ОТ 10%	УБЫВАЮЩИЙ, РАВНОМЕРНЫЙ	5-10	ОТ \$5 ТЫС. ДО \$300 ТЫС.

*БЕЗ УЧЕТА ДОГОВОРА СТРАХОВАНИЯ И РЕГИСТРАЦИИ В ГИБДД.

оценкам, эти показатели достигают от 15 до 27% флотовых сделок (корпоративных продаж). Появление новых инструментов зависит в первую очередь от адаптации лизинговых компаний к требованиям клиентов. Учитывая современные тенденции развития российского рынка, наиболее актуальными и интересными могли бы стать программы безавансового лизинга.

А. Б.: На мой взгляд, автомобильный рынок будет расти и количество лизинговых сделок будет увеличиваться пропорционально его росту. Для появления новых инструментов лизингового финансирования предпосылок нет, но в условиях растущей конкуренции вероятно постепенное снижение процентных ставок на лизинг автомобилей, а также повышение интереса к оперативному лизингу.

А. Т.: На наш взгляд, рынок лизинга будет стремительно расти и в скором времени приблизится к европейским масштабам. Поскольку на сегодняшний день рыночная ситуация складывается таким образом, что компаниям невыгодно извлекать из оборота крупные денежные средства, наиболее выгодной формой приобретения продукта становится лизинг.

Интервью взял ВИТАЛИЙ БУЗА

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ВЕЗУТ ЖЕ НЕКОТОРЫЕ

В 2006 ГОДУ СТОИМОСТЬ ВСЕХ НОВЫХ ДОГОВОРОВ ЛИЗИНГА В РОССИИ УВЕЛИЧИЛАСЬ ВДВОЕ, ПРЕВЫСИВ \$17 МЛРД. ПРИ ЭТОМ БОЛЕЕ \$4,13 МЛРД ПРИХОДИЛОСЬ НА ЛИЗИНГ КОММЕРЧЕСКОГО АВТОТРАНСПОРТА. ПОЛОЖЕНИЕ ДЕЛ В АВТОЛИЗИНГЕ — ОДИН ИЗ САМЫХ НАДЕЖНЫХ ИНДИКАТОРОВ СОСТОЯНИЯ ДЕЛ ВСЕЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЛИЗИНГОВОЙ ИНДУСТРИИ. ВИКТОР ГАЗМАН



ВИКТОР ГАЗМАН, профессор Высшей школы экономики, доктор экономических наук

ДВИГАТЕЛЬ Исторически, экономически, организационно автолизинг является наиболее развитым сегментом российского лизингового рынка. Это обстоятельство обусловлено целым рядом причин, в том числе потребностью постоянного пополнения и обновления транспортных средств, ясной мотивацией спроса во многих отраслях экономики, прозрачностью в ценообразовании, значительным числом пользователей, высокой ликвидностью предметов лизинга, количеством и срочностью договоров, минимумом рисков, устоявшимся механизмом страхования, широтой перечня продуктов и услуг, предоставляемых пользователю, конкуренцией среди производителей, относительной простотой в исполнении заказов клиентов, легкостью в эксплуатации и кадровой обеспеченностью, множеством направлений и источников финансирования сделок, высокой доходностью как для лизингодателей, так и для лизингополучателей.

По результатам обследования 154 компаний, деятельность которых покрывает шесть седьмых российского лизинга, проанализирована ситуация с развитием лизинга коммерческих автотранспортных средств. Расчеты показали, что среднегодовые приросты объемов лизинга автотранспорта в 2002–2006 годах составляли 81,8% и опережали динамику роста лизинга по стране, соответствующую 64,7%.

Удельный вес лизинга автотранспорта в общей сумме лизинговых операций России вырос за шесть лет с 11,0% до 24,5%. В 2006 году операции с различными автотранспортными средствами проводили 92% лизингодателей. С учетом структуры передаваемого в лизинг имущества составлены рейтинги (ранкинги) лизингодателей (см. табл. 3).

ТРАНС МИССИЯ Автолизинг в стране начался с грузовиков. Сейчас годовая стоимость сделок с этим имуществом (грузоподъемностью свыше 2 тонн) достигла \$2054 млн, или 12,02% от всего объема отечественного лизинга. Третий год лидером среди лизингодателей грузо-

ЕСЛИ СОПОСТАВИТЬ ДАННЫЕ ПО РОССИИ ЗА 2006 ГОД С ПОКАЗАТЕЛЯМИ ФЕДЕРАЦИИ LEASEURPE ЗА 2005 ГОД, ТО ПО ЛИЗИНГУ ГРУЗОВИКОВ РОССИИ ДОСТАЛОСЬ БЫ 7-Е МЕСТО В ЕВРОПЕЙСКОЙ ТАБЕЛИ О РАНГАХ, А ПО ЛИЗИНГУ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В ДЕЛОВЫХ ЦЕЛЯХ, — 10-Е МЕСТО

ТАБЛИЦА 1. СТОИМОСТЬ ЕЖЕГОДНО ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДОГОВОРОВ ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА В 2002–2006 ГОДАХ (\$ МЛН)

	2002	2003	2004	2005	2006
ВСЕ ДОГОВОРЫ ЛИЗИНГА	2320	3640	6750	8510	17080
ДОГОВОРЫ ЛИЗИНГА АВТОТРАНСПОРТНОГО ИМУЩЕСТВА	378	652	1036	2112	4131
В ТОМ ЧИСЛЕ					
АВТОТРАНСПОРТ ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ	195	342	565	1088	2178
ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ	139	216	336	536	1141
ПАССАЖИРСКИЕ МИКРОАВТОБУСЫ	9	21	19	51	62
АВТОБУСЫ	26	61	106	408	713
АВТОСЕРВИСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	9	11	11	27	37

вой автотехники на российском рынке является «Вольво финанс сервис Восток». На долю этой экзотической компании шведского автоконцерна приходится более 10% продаж Volvo в России. На второй позиции закрепились лизинговая компания «КамАЗ», одним из наиболее крупных проектов которой было предоставление компании «Юж-кузбассуголь» 145 единиц техники — модернизированных самосвалов, самосвалов «тяжелого» семейства, вахтовых автобусов, бортовых автомобилей, тягачей, коммунальной техники, полуприцепов. Условия контракта включают замену старых автомобилей на новые. С помощью лизинга КамАЗ перешел от простых продаж автомобилей к комплексному обслуживанию развития бизнеса клиентов в рамках полнооперационного лизинга. То есть лизинговая компания взяла на себя не только поставку необходимой клиенту техники, но и анализ состояния автопарка, подготовку рекомендаций по его оптимизации, разработку автотехники, отвечающей индивидуальным запросам потребителя, централизованную доставку, фирменное сервисное обслуживание.

Компания «Глобус-лизинг» предоставила Калининградскому морскому торговому порту седельные тягачи, полуприцепы сроком на три года, самосвалы для Северо-Западной нерудной компании, «КраЗы» для СМУ-303. Эти сделки на сумму более \$5 млн кредитовались Северо-Западным банком Сбербанка России. Кроме того, «Глобус-лизинг» использует для финансирования облигационные займы. Их выпущено пять более чем на 2 млрд руб. Уже полностью погашены первый и второй займы. В рамках «полнооперационного лизинга» предусмотрено удовлетворение потребностей лизингополучателей в текущем и капитальном ремонте, выезде сертифицированных специалистов по месту нахождения техники, сервисному обслуживанию, оперативной поставке необходимых запчастей в течение срока договоров лизинга. Клиенты могут воспользоваться возможностью транспортировки автомобилей в регионы, подменным автомобилем на период ремонта и сервисного обслуживания, услугами складов сезонных колес. Компания готова принять на себя риски по «угону», «ущербу» на все время лизинга. «Глобус-лизинг» применяет продукт F.O.R.A., обеспечивающий лизингополучателю управление парком его автомобилей.

В активе ГК «Интерлизинг» крупная сделка на \$15,6 млн по автобусам DaimlerChrysler, а также договоры по поставке 18 грузовых автомобилей Mercedes-Benz Ate-

го и 10 грузовиков MAN для ведущего оператора строительства и ремонта дорог Северо-Западного региона «Дорожник 92» сроком на 47 месяцев. Пятилетний договор лизинга грузового автотранспорта с ГК «Приосколье» на \$8,3 млн заключила компания «Белфин», а Вексельный центр (Тюмень) стал лизингодателем для фирм «Нефтемон-тажспецстрой» на 46 месяцев и «Автоколонна 1319» на 35 месяцев. Стоимость двух договоров — \$4,6 млн. PECO-T-PACT предоставил в лизинг на три года «Уралворчермету» 65 грузовиков на \$2,5 млн. Десять самосвалов Volvo стали предметом трехлетней сделки на \$2,2 млн для Клиентского лизинговой компании.

Общая стоимость договоров с малотоннажными грузовиками, пикапами, грузоподъемностью до 2 тонн пока не столь велика — \$124 млн, но это очень перспективный сегмент лизинга отечественной и зарубежной техники. Всего четыре компании имели сделки по крупным, средним и малотоннажным грузовикам на сумму свыше

\$100 млн у каждой («Вольво ФСВ», ЛК «КамАЗ», «Скания Лизинг», «Элемент Лизинг»). На их долю приходится более четверти всего грузового автолизинга страны. Примечательно, что в договорах этих компаний усредненная доля авансов, как источника финансирования сделок, составляла 21,8%. Это выше, чем в целом по лизингу в стране (15,9%), но значительно меньше тех 30–35%, которые были характерны для лизинга с коммерческим автотранспортом в России еще несколько лет назад.

На легковые автомобили приходится около 6,7% российского лизинга. Наибольшее количество договоров лизинга здесь заключили компании «Каркаде» (4089) и Europlan (3794). Именно в этом сегменте наиболее активно внедрялись новые продукты и программы. Так, программа full-life-cost представляет собой систему абонентского сервисного обслуживания автомобиля, в которую включается круглосуточная помощь на дорогах, в том числе эвакуация при поломке или страховом случае. Программа tra-

ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

ДОЛГОСРОЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

ООО «Лизинговая компания УРАЛСИБ»
 Москва: (495) 785-12-12, доб. 8103, 8097, 8092 Уфа: (347) 251-95-34, 251-95-36 Санкт-Петербург: (812) 335-58-21, 335-58-22 Белгород: (4722) 325-555 Брянск: (4832) 740-778 Великий Новгород: (8162) 738-586 Владимир: (4922) 420-831 Воронеж: (4732) 205-310 Екатеринбург: (343) 355-66-51 Ижевск: (3412) 912-735 Иркутск: (3952) 202-929 Калининград: (4012) 992-551 Кемерово: (3842) 358-299 Краснодар: (861) 219-27-85 Красноярск: (3912) 205-357 Нижний Новгород: (8312) 759-100 Новороссийск: (8617) 645-894 Новосибирск: (383) 222-47-43 Омск: (3812) 534-876 Пермь: (342) 246-53-35 Ростов-на-Дону: (863) 219-07-86 Рязань: (4912) 289-451 Самара: (846) 263-72-04 Саратов: (8452) 470-415 Смоленск: (4812) 628-048 Ставрополь: (8652) 264-997 Тверь: (4822) 367-475 Тюмень: (3452) 460-165 Челябинск: (351) 267-51-21

на правах рекламы

www.leasing.uralsib.ru
8 800 200 55 20
Звонки по России бесплатно

de in предусматривает, что в конце срока договора лизинга стоимость старого автомобиля идет в зачет авансового платежа для покупки новой машины, а программа «обратный выкуп» позволяет клиенту по своему выбору менять автомобиль каждые один-два года. Лизингополучателю предоставлена возможность вернуть имущество лизингодателю по остаточной стоимости, а лизинговая компания, в свою очередь, имеет право продать автомобиль с определенным дисконтом поставщику, взамен получив новую машину и предоставив ее опять клиенту. Популярностью пользуется такая программа лизинга, как «Кадровый автомобиль» — оригинальная разновидность потребительского кредита сотрудников лизингополучателя, ее аналог — для руководителей компаний, начальников служб. Программы «Экспресс-автолизинг», «Комтранс-Экспресс», «Элемент экспресс», «Ускорение», «24 часа» акцентируются на сроках принятия решений по рассмотрению и последующему заключению лизинговых договоров.

Договоры лизинга автосервисного оборудования заключили многие компании. Объем сделок невелик — всего \$37 млн, но относительно недорогое оборудование крайне необходимо для развития всего российского автопарка. Не столь масштабным был и лизинг пассажирских микроавтобусов — \$62 млн. Сделками в этом сегменте занималось много лизинговых компаний, но только у десяти из них сумма заключенных договоров составляла от \$1 млн до \$11 млн. Так, «Глобус-лизинг» передал «Третьему парку» 100 пассажирских микроавтобусов «Газель», а «Элемент Лизинг» заключил по такому же автотранспорту трехлетнюю сделку на сумму около \$6 млн.

В то же время лизинг автобусов стал одним из наиболее популярных. В этом сегменте (4,7%) состоялась наиболее крупная сделка — на \$219 млн — между «ВТБ-Лизинг» и ГУП «Мострансавто». Для работы в Подмосквье переданы во временное владение и пользование на четыре года 600 автобусов Mercedes-Benz Conecto H, которые оборудованы 52 сидячими местами, оснащены 300-сильными дизелями, соответствуют экологическим нормам «Евро-3». Кредитором сделки выступил ВТБ.

«Глобус-лизинг» в течение пяти лет занимается переоснащением крупного негосударственного перевозчика Санкт-Петербурга «Третий парк», которому на условиях финансового лизинга переданы свыше 1200 единиц техники — микроавтобусы-маршрутки «Газель», Mercedes, Ford Transit, а также автобусы повышенной вместимости MAN, «НефАЗ». В 2006 году «Третий парк» получил в лизинг на четыре года 150 автобусов Golden Dragon. Стоимость этой сделки — \$12,1 млн. Ипотечная компания Сбербанка (Нижний Новгород) является лизингодателем для «Нижегородпассажиравтотранса» 85 автобусов «МАЗ» на сумму \$9,2 млн. Еще 315 «ЛиАЗов» это предприятие получило на четыре года от Приволжской лизинговой компании по контракту на \$42,1 млн. По другой сделке — на \$6,2 млн — лизингодатель из Сарова предоставил на три года Управлению автотранспорта Саратовской области 89 автобусов. Крупную сделку с городскими автобусами для Петербургской транспортной компании на сумму более \$37 млн совершила питерская лизинговая компания ЗЕСТ.

ТОРМОЗ Два года назад в России было сосредоточено всего 0,8% от европейского объема лизинга легковых автомобилей и чуть более 2% лизинга грузовиков. В прошлом году удельные показатели, по нашим оценкам, достигли 1,2% и 3,5%. Если сопоставить данные по России за 2006 год (без НДС) с показателями федерации Leaseurope за 2005 год, то по лизингу грузовиков России могло бы достаться седьмое место в европейском табели о рангах, а по лизингу легковых автомобилей, используемых для деловых целей, — десятое место.

РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ЛИЗИНГА АВТОТРАНСПОРТА СДЕРЖИВАЮТ НЕПРОДОЛЖИТЕЛЬНАЯ ИСТОРИЯ И ПОКА НЕДОСТАТОЧНЫЕ НАВЫКИ АВТОЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ, А ТАКЖЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ, ЗАСТАВЛЯЮЩИЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПРЕДМЕТ ЛИЗИНГА ТОЛЬКО В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ТАБЛИЦА 2. ТОП-10 ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН ПО ЛИЗИНГУ АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ В 2006 ГОДУ

№	СТРАНА	СТОИМОСТЬ ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДОГОВОРОВ ЛИЗИНГА, (€ МЛН)	№	СТРАНА	СТОИМОСТЬ ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДОГОВОРОВ ЛИЗИНГА, (€ МЛН)
ГРУЗОВИКИ			ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ		
1	ФРАНЦИЯ	7056	1	ГЕРМАНИЯ	17000
2	ИСПАНИЯ	5813	2	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	5913
3	ГЕРМАНИЯ	4520	3	ИТАЛИЯ	4371
4	ИТАЛИЯ	4171	4	ФРАНЦИЯ	3353
5	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	2045	5	ШВЕЙЦАРИЯ	1696
6	ПОЛЬША	1494	6	АВСТРИЯ	1630
7	РОССИЯ	1466	7	ШВЕЦИЯ	1168
8	ДАНИЯ	1390	8	ВЕНГРИЯ	954
9	ЧЕХИЯ	1339	9	ЧЕХИЯ	789
10	НИДЕРЛАНДЫ	1229	10	РОССИЯ	768

Какие факторы сдерживают развитие отечественного лизинга автотранспорта? Во-первых, непродолжительная история и пока недостаточные навыки автолизинговых отношений в части стоимости финансирования сделок, организации ведения бизнеса. Во-вторых, законодательные ограничения — необходимость использования предмета лизинга только в предпринимательской деятельности. Это обстоятельство, с одной стороны, ограничивает сферу применения лизинга автотранспортных средств, особенно легковых автомобилей, а с другой — подвигло ряд лизинговых компаний на разработку и внедрение в

обычай делового оборота таких схем, которые позволили бы в рамках правового поля активизировать лизинговый бизнес с коммерческим автотранспортом. Как свидетельствуют данные федерации Leaseurope, в Европе в течение последних трех лет для деловых целей использовались только 67% легковых автомобилей и, соответственно, 33% для личных нужд.

Еще один сдерживающий фактор — отсутствие вторичного рынка лизинговых услуг. В результате лизингодатель, забрав имущество у лизингополучателя, например, из-за неисполнительности клиента по уплате лизинговых плате-

жей или ввиду досрочного завершения сделки с условием возврата автомобиля собственнику, не может напрямую вторично передать его в финансовый лизинг. Причина — необходимость заключения договора купли-продажи, как обязательного атрибута лизинговой сделки, а это дополнительное налогообложение прибыли лизингодателя и, соответственно, удорожание операции. Во многих европейских странах таких жестких требований по ведению лизингового бизнеса нормативно-правовые акты не содержат.

Есть и другие препятствия — так, в Налоговом кодексе предусмотрено, что «по легковым автомобилям и пассажирским микроавтобусам, имеющим первоначальную стоимость соответственно более 300 тыс. рублей и 400 тыс. рублей, основная норма амортизации применяется со специальным коэффициентом 0,5. Организации, получившие указанные легковые автомобили и пассажирские микроавтобусы в лизинг, включают это имущество в состав соответствующей амортизационной группы и применяют основную норму амортизации со специальным коэффициентом 0,5». Законодатели давно намереваются пересмотреть эту норму, но пока все остается без изменения. Правда, закон допускает одновременную возможность использования и коэффициента ускоренной амортизации не выше 3 как льготу для участников лизинговых операций. Однако при этом относительно короткие сроки договоров автолизинга не позволяют выбрать налоговые льготы в полном объеме.

Существуют проблемы с НДС, возникающие зачастую из-за необоснованных действий налоговых органов. В 2007 году, после прецедента с компанией «Ханса Лизинг», ситуация несколько нормализовалась — главным образом благодаря усилиям Высшего арбитражного суда. Не способствуют инвестиционной активности ограничения в использовании лизингодателями инвестиционных льгот, которые распространяются на производственные предприятия.

Один из основных вопросов, который волнует потребителя лизинговых услуг, — цена лизинга, а точнее, удорожание по сравнению с базовой стоимостью автомобиля. Для более объективной оценки удорожания лизинговой сделки необходимо вычитать из общей суммы удорожания сумму авансового платежа; налог на имущество, поскольку при любой схеме финансирования (по лизингу или за счет кредита) предприятию придется уплачивать и налог на имущество; в отдельных случаях — расходы по страхованию. Однако на практике лизинговые компании далеко не всегда ведут расчеты удорожания подобным образом и ориентируют своих клиентов на номинальное удорожание.

С учетом соответствующих вычетов мы определили показатель реального (то есть объективного) среднегодового удорожания в целом по российскому лизингу. В 2003 году он составлял 12,45%, в 2004-м — 10,5%, в 2005-м — 9,6%, а в 2006-м — 8,6%. Для сравнения: среднегодовое удорожание лизинга автотранспортных средств в США при трехлетнем сроке составляет 6,7%, а при четырехлетнем сроке — 3,7%. Причем остаточная стоимость колеблется от 30 до 45%.

Однако показатель удорожания лизинговой сделки не всегда стоит рассматривать как основной и единственный критерий, определяющий выбор лизингополучателя. Некоторые схемы лизинга могут первоначально показаться даже более дорогими для конечного пользователя, но, несмотря на это, велика вероятность того, что они станут и более привлекательными. Как показывает анализ, в России постепенно формируется такая среда хозяйствующих субъектов, для которых главным при выборе партнера по лизинговому бизнесу становится возможность использования на практике оригинальных схем проведения лизинговых операций и получение максимума услуг, что в конечном итоге приводит к относительно удешевлению лизинга автотранспортных средств. ■



АЛЕКСЕЙ КУЗНЕЦОВ

ТАБЛИЦА 3. РЕЙТИНГ (РЭНКИНГ) ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ АВТОТРАНСПОРТА В 2006 ГОДУ

№	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	СТОИМОСТЬ ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДОГОВОРОВ ЛИЗИНГА (\$ МЛН)	№	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	СТОИМОСТЬ ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДОГОВОРОВ ЛИЗИНГА (\$ МЛН)	№	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	СТОИМОСТЬ ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДОГОВОРОВ ЛИЗИНГА (\$ МЛН)
ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ (130 ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ)								
1	EUROPLAN (МОСКВА)	145,390	75	«ЗЕТЛИЗИНГ» (МОСКВА)	1,411	9	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ» (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	56,227
2	«КАРКАДЕ» (МОСКВА)	131,430	76	ГК «СЕВЕРНАЯ ВЕНЕЦИЯ» (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	1,359	10	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ» (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	47,003
3	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «УРАЛСИБ» (МОСКВА)	47,533	77	«ЛИЗИНГ-М» (МАГНИТОГОРСК)	1,320	11	«СИБЭНЕРГОЛИЗИНГ» (НОВОСИБИРСК)	44,227
4	РУССКО-ГЕРМАНСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (МОСКВА)	45,798	78	«ПЕТРОКОНСАЛТ» (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	1,316	12	«ЛИЗИНГ-МАКСИМУМ» (МОСКВА)	39,507
5	ГК «РТК-ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	35,102	79	МЛК «СФГ-ЛИЗИНГ» (ТОЛЬЯТТИ)	1,258	13	КОМПАНИЯ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ. ЛИЗИНГ (МОСКВА)	39,423
6	«ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	33,345	80	«ЧЕЛИНДЛИЗИНГ» (ЧЕЛЯБИНСК)	1,243	14	«КАРКАДЕ» (МОСКВА)	31,242
7	«ГЛОБУС-ЛИЗИНГ» (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	32,175	81	АК «ГРУЗОМОБИЛЬ» (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	1,189	15	ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ РЕСО – РЕСОТРАСТ И «РЕСО ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	30,590
8	«СТОУН XXI» (МОСКВА)	31,351	82	«РФЦ-ЛИЗИНГ» (МАГНИТОГОРСК)	1,132	16	«АТЛАНТ-М ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	28,177
9	ГК «УРАЛЛИЗИНГ» (ЕКАТЕРИНБУРГ)	28,502	83	«УРАЛПРОМЛИЗИНГ» (ЧЕЛЯБИНСК)	1,077	17	ГК «УРАЛЛИЗИНГ» (ЕКАТЕРИНБУРГ)	28,119
10	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «МЕДВЕДЬ» (МОСКВА)	24,688	84	«СИБЭНЕРГОЛИЗИНГ» (НОВОСИБИРСК)	1,007	18	«ПЕТРОЛИЗИНГ МЕНЕДЖМЕНТ» (МОСКВА)	27,349
11	«ФБ ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	22,426	АВТОБУСЫ (84 ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ)			19	«СТОУН XXI» (МОСКВА)	23,503
12	«РАЙФФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	21,959	1	«ВТБ-ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	278,638	20	«ХАНСА ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	22,443
13	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ» (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	21,269	2	ПРИВОЛЖСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (САРОВ, НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.)	62,822	21	«ПАРЕКС ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	21,969
14	КОМПАНИЯ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ. ЛИЗИНГ (МОСКВА)	20,180	3	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «КАМАЗ» (НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ)	38,280	22	«ГЛОБУС-ЛИЗИНГ» (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	21,622
15	«ХАНСА ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	18,038	4	ГК «ЗЕСТ» (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	37,136	23	АК «ГРУЗОМОБИЛЬ» (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	21,503
16	«ЛОКАТ ЛИЗИНГ РУССИЯ» (МОСКВА)	16,508	5	ТРАНСПОРТНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (ЯРОСЛАВЛЬ)	26,105	24	«РОСДОРЛИЗИНГ» (МОСКВА)	21,459
17	«ЭКСТРОЛИЗИНГ» (МОСКВА)	15,987	6	КОМПАНИЯ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ. ЛИЗИНГ (МОСКВА)	22,904	25	ГК «РТК-ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	20,416
18	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ» (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	15,196	7	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «УРАЛСИБ» (МОСКВА)	19,377	26	«АВАНГАРД-ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	19,672
19	«ЛИЗИНГПРОМХОЛД» (МОСКВА)	14,064	8	«ГЛОБУС-ЛИЗИНГ» (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	16,872	27	ГК «АЛЬЯНСРЕГИОНЛИЗИНГ» (НОВОСИБИРСК)	19,007
20	«НОМОС-ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	13,768	9	«СКАНИЯ ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	16,301	28	ЮГОРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (ХАНТЫ-МАНСИЙСК)	15,695
21	«БИЗНЕС КАР ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	13,558	10	ИПОТЕЧНАЯ КОМПАНИЯ СБЕРБАНКА (НИЖНИЙ НОВГОРОД)	9,233	29	ФК «БАЛТИНВЕСТ» (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	14,737
22	«АТЛАНТ-М ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	10,923	11	«ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	8,845	30	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «МЕДВЕДЬ» (МОСКВА)	14,003
23	«РМБ-ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	9,130	12	«РАЙФФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	6,860	31	«БЕЛФИН» (БЕЛГОРОД)	12,093
24	ГК «СТОЛИЦА» (МОСКВА)	8,571	13	«ФИНСТРОЙЛИЗИНГ» (МОСКВА)	4,727	32	«СИБИРЬГАЗЛИЗИНГ» (ТЮМЕНЬ)	11,665
25	ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ РЕСО – РЕСОТРАСТ И «РЕСО ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	8,309	14	«ПРОГРЕСС-НЕВА ЛИЗИНГ» (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	4,157	33	«ДЕЛЬТАЛИЗИНГ» (ВЛАДИВОСТОК)	10,740
26	«АВАНГАРД-ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	8,050	15	EUROPLAN (МОСКВА)	3,683	34	МОСКОВСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (МОСКВА)	10,645
27	«ПРОМСВЯЗЬЛИЗИНГ» (МОСКВА)	7,785	16	СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (НОВОСИБИРСК)	3,571	35	УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «ОБЪЕДИНЕННЫЙ ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	10,239
28	МОСКОВСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (МОСКВА)	7,692	17	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ» (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	3,296	36	«ТРАНСЛИЗИНГ» (ЧЕЛЯБИНСК)	9,377
29	«ФИНСТРОЙЛИЗИНГ» (МОСКВА)	6,683	18	«РОСДОРЛИЗИНГ» (МОСКВА)	3,169	37	ГК «МУНИЦИПАЛЬНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ» И «ИНКО-АМД» (КРАСНОДАР)	9,193
30	ФК «БАЛТИНВЕСТ» (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	6,599	19	ГК «АБСОЛЮТ-ЛИЗИНГ» И ЛК «АБСОЛЮТ» (МОСКВА)	2,944	38	ВЕКСЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР (ТЮМЕНЬ)	8,640
31	ОБЪЕДИНЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ЦЕНТР-КАПИТАЛ» (МОСКВА)	6,354	20	ФК «БАЛТИНВЕСТ» (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	2,710	39	ГК «АЛЬФА-ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	8,430
32	СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (НОВОСИБИРСК)	6,336	21	ГК «АС ФИНАНС» (ЕКАТЕРИНБУРГ)	2,607	40	«РМБ-ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	8,419
33	ПОВОЛЖСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР (САРОВ)	6,310	22	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ» (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	2,395	41	РУССКО-ГЕРМАНСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (МОСКВА)	7,992
34	«ПАРЕКС ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	6,036	23	ЮГОРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (ХАНТЫ-МАНСИЙСК)	2,273	42	«ФИНСТРОЙЛИЗИНГ» (МОСКВА)	7,400
35	«ДЕЛЬТАЛИЗИНГ» (ВЛАДИВОСТОК)	5,922	24	«КОМИНКОРЛИЗИНГ» (СЫКТЫВКАР)	2,077	43	«НОМОС-ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	7,030
36	ГК «МУНИЦИПАЛЬНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ» И «ИНКО-АМД» (КРАСНОДАР)	5,674	ПАССАЖИРСКИЕ МИКРОАВТОБУСЫ (46 ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ)			44	МЛК «СФГ-ЛИЗИНГ» (ТОЛЬЯТТИ)	6,830
37	«ЛИЗИНГ ЛАЙН» (МОСКВА)	4,748	1	РУССКО-ГЕРМАНСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (МОСКВА)	11,097	45	«ФБ ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	6,324
38	«ПРОГРЕСС-НЕВА ЛИЗИНГ» (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	4,557	2	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «МЕДВЕДЬ» (МОСКВА)	9,805	46	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ПРОЕКТ РОСТА» (ТОЛЬЯТТИ)	6,043
39	ГК «АБСОЛЮТ-ЛИЗИНГ» И ЛК «АБСОЛЮТ» (МОСКВА)	3,692	3	«ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	9,160	47	«ЭКСТРОЛИЗИНГ» (МОСКВА)	5,862
40	ПРИВОЛЖСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (САРОВ, НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.)	3,682	4	«ЭКСТРОЛИЗИНГ» (МОСКВА)	5,155	48	«РФЦ-ЛИЗИНГ» (МАГНИТОГОРСК)	5,744
41	«ЛИЗИНГ-МАКСИМУМ» (МОСКВА)	3,256	5	«КАРКАДЕ» (МОСКВА)	3,335	49	«ЛОКАТ ЛИЗИНГ РУССИЯ» (МОСКВА)	5,611
42	РУСТ (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	3,169	6	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «УРАЛСИБ» (МОСКВА)	3,313	50	ГК «СЕВЕРНАЯ ВЕНЕЦИЯ» (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	5,279
43	«ВОЛГОПРОМЛИЗИНГ» (САМАРА)	2,859	7	«СТОУН XXI» (МОСКВА)	1,630	51	ПЕРМСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ АЛЬЯНС (ПЕРМЬ)	5,240
44	ГОСУДАРСТВЕННАЯ ТРАНСПОРТНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (МОСКВА)	2,831	8	«РОСДОРЛИЗИНГ» (МОСКВА)	1,551	52	«ИНПРОМЛИЗИНГ» (МОСКВА)	4,865
45	«ТРАНСЛИЗИНГ» (ЧЕЛЯБИНСК)	2,680	9	«ГЛОБУС-ЛИЗИНГ» (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	1,464	53	ГОСУДАРСТВЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (МОСКВА)	4,630
46	«АЛЕНИР» (МОСКВА)	2,500	10	«ВСЛ-ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	1,231	54	ГК «СТОЛИЦА» (МОСКВА)	4,560
47	«ВТБ-ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	2,436	МАЛОТОННАЖНЫЙ ГРУЗОВОЙ АВТОТРАНСПОРТ (75 ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ)			55	СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (НОВОСИБИРСК)	4,368
48	ГК «АЛЬЯНСРЕГИОНЛИЗИНГ» (НОВОСИБИРСК)	2,385	1	«ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	25,429	56	ПОВОЛЖСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР (САРОВ)	4,320
49	ГК «ЗЕСТ» (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	2,366	2	«ЛОКАТ ЛИЗИНГ РУССИЯ» (МОСКВА)	10,854	57	ГК «АС ФИНАНС» (ЕКАТЕРИНБУРГ)	4,295
50	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ НЕЗАВИСИМОГО СТРОИТЕЛЬНОГО БАНКА (МОСКВА)	2,351	3	УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «ОБЪЕДИНЕННЫЙ ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	7,456	58	«КОМИНКОРЛИЗИНГ» (СЫКТЫВКАР)	4,161
51	ПЕТЕРБУРГСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	2,325	4	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «УРАЛСИБ» (МОСКВА)	6,948	59	ТРАНСПОРТНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (ЯРОСЛАВЛЬ)	4,139
52	«ПЛ ЛИЗИНГ» (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	2,194	5	СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (НОВОСИБИРСК)	6,310	60	«ТВЭЛ ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	4,121
53	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «СВОЕ ДЕЛО» (МОСКВА)	2,181	6	ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ РЕСО (МОСКВА)	4,179	61	ГРУППА ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ (МОСКВА)	3,975
54	АССОЦИАЦИЯ «ЯРФИНВЕСТ» (ЯРОСЛАВЛЬ)	2,123	7	«ЭКСТРОЛИЗИНГ» (МОСКВА)	3,632	62	«ВЕСТЛИЗИНГ-М» (МОСКВА)	3,845
55	ЮГОРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (ХАНТЫ-МАНСИЙСК)	2,108	8	«СТОУН XXI» (МОСКВА)	3,325	63	«КАПИТАЛ РЕСУРС» (МОСКВА)	3,628
56	«РОСПРОКАТ-ЛИЗИНГ» (НИЖНИЙ НОВГОРОД)	2,091	9	«ВОЛГОПРОМЛИЗИНГ» (САМАРА)	3,058	64	ГОРНОЗАВОДСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (САТКА, ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.)	3,582
57	ХАНТЫ-МАНСИЙСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ОТКРЫТИЕ»	1,977	10	ГРУППА ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ (МОСКВА)	2,959	65	«ПРОГРЕСС-НЕВА ЛИЗИНГ» (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	3,494
58	«ТРАНСЛИЗИНГ КОМ» (ИРКУТСК)	1,961	11	«АТЛАНТ-М ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	2,502	66	ЗАПАДНО-СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (ТЮМЕНЬ)	3,271
59	«КАПИТАЛ РЕСУРС» (МОСКВА)	1,922	12	«ГЛОБУС-ЛИЗИНГ» (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	2,219	67	ГК «ЗЕСТ» (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	3,234
60	ПЕРМСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ АЛЬЯНС (ПЕРМЬ)	1,920	13	«БЕЛФИН» (БЕЛГОРОД)	1,983	68	«ВСЛ-ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	3,093
61	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «КАМАЗ» (НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ)	1,918	14	ИПОТЕЧНАЯ КОМПАНИЯ СБЕРБАНКА (НИЖНИЙ НОВГОРОД)	1,952	69	НОВАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (МОСКВА)	2,944
62	ГРУППА ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ (МОСКВА)	1,816	15	«АБСОЛЮТ-ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	1,946	70	ГК «АБСОЛЮТ-ЛИЗИНГ» И ЛК «АБСОЛЮТ» (МОСКВА)	2,905
63	ГК «ТРАНСИНВЕСТ-ХОЛДИНГ» (МОСКВА)	1,802	16	«ТРАНСЛИЗИНГ» (ЧЕЛЯБИНСК)	1,754	71	«ЧЕЛИНДЛИЗИНГ» (ЧЕЛЯБИНСК)	2,815
64	«ТОПКОМИНВЕСТ» (ПЕРМЬ)	1,776	17	«ПЛ ЛИЗИНГ» (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	1,668	72	«ЭКОНОМЛИЗИНГ» (САРОВ)	2,652
65	«ЭКОНОМЛИЗИНГ» (САРОВ)	1,768	18	ГК «ТРАНСИНВЕСТ-ХОЛДИНГ» (МОСКВА)	1,592	73	«ТОПКОМИНВЕСТ» (ПЕРМЬ)	2,583
66	«РБ ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	1,742	19	«ЛИЗИНГ-М» (МАГНИТОГОРСК)	1,207	74	«ЛИЗИНГ ЛАЙН» (МОСКВА)	2,575
67	«СМАРТ ГОЛД» (МОСКВА)	1,740	20	«СМАРТ ГОЛД» (МОСКВА)	1,105	75	«РОСПРОКАТ-ЛИЗИНГ» (НИЖНИЙ НОВГОРОД)	2,565
68	«ЭКСПО-ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	1,545	АВТОТРАНСПОРТ ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ СВЫШЕ 2 ТОНН (127 ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ)			76	ТОЛЬЯТТИНСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (ТОЛЬЯТТИ)	2,404
69	КЛИЕНТСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (МОСКВА)	1,518	1	«ВОЛЬВО ФИНАНС СЕРВИС ВОСТОК» (МОСКВА)	192,862	77	КЛИЕНТСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (МОСКВА)	2,393
70	«БЕЛФИН» (БЕЛГОРОД)	1,493	2	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «КАМАЗ» (НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ)	167,124	78	«ЛИЗИНГ-М» (МАГНИТОГОРСК)	2,382
71	ГОРНОЗАВОДСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (САТКА, ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.)	1,478	3	«СКАНИЯ ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	119,223	79	ТЮМЕНСКАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (ТЮМЕНЬ)	2,377
72	«СИБИРЬГАЗЛИЗИНГ» (ТЮМЕНЬ)	1,459	4	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «СВОЕ ДЕЛО» (МОСКВА)	85,309	80	АССОЦИАЦИЯ «ЯРФИНВЕСТ» (ЯРОСЛАВЛЬ)	2,345
73	«ОРЕНБУРГ АЗПРОМЛИЗИНГ» (ОРЕНБУРГ)	1,448	5	«ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	79,751	81	ПРИВОЛЖСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (САРОВ, НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.)	2,336
74	«ВСЛ-ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	1,416	6	EUROPLAN (МОСКВА)	76,314	82	ГК «ЛИЗИНГ ТРЕЙД» (КАЗАНЬ)	2,225
			7	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «УРАЛСИБ» (МОСКВА)	60,404	83	«РБ ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	2,083
			8	«ЛИЗИНГПРОМХОЛД» (МОСКВА)	57,335			



Hiace. Надежно служит Вашим интересам



Toyota Hiace Достойный выбор

Этот микроавтобус с мощным двигателем объемом 2,7 литра одинаково удобен для перевозки грузов и людей: в нем с комфортом размещаются 11 пассажиров и водитель. Благодаря дополнительной климатической установке и современной магнитоле с CD-проигрывателем и 6 динамиками комфорт приобретает новое звучание. Тщательно продуманная конструкция сидений обеспечивает правильную посадку, а ремни безопасности с преднатяжителями обеспечивают защиту каждому в автомобиле. В Toyota Hiace надежно всё. В том числе и то, чего нельзя увидеть глазами: его репутация.



УПРАВЛЯЙ МЕЧТОЙ TOYOTA

Программа кредитования доступна в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Самаре, Челябинске, Нижнем Новгороде, Краснодаре, Перми и Уфе для всех моделей Toyota, официально поставляемых в Россию. **Рассмотрение заявки — 1 рабочий день. Ставка — от 9% годовых. Сумма первоначального взноса — 20%.** За подробной информацией по программе кредитования обращайтесь к официальным дилерам. Решение о выдаче кредита принимается банком индивидуально для каждого заемщика на основании поданных документов. ЗАО «Райффайзенбанк Австрия». Генеральная лицензия Банка России № 3292.

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В РОССИИ: Москва: Тойота Центр Битца (495) 721-3388; Тойота Центр Измайлово (495) 730-9000; Тойота Центр Коломенское (495) 740-0110; Тойота Центр Кунцево (495) 933-4033; Тойота Центр Лосинный Остров (495) 105-0055; Тойота Центр Отрадное (495) 780-7878; Тойота Центр Рублевский (495) 725-3388; Тойота Центр Серебряный Бор (495) 721-3370; Тойота Центр Шереметьево (495) 730-2200. Санкт-Петербург: Тойота Центр Автovo (812) 336-4888; Тойота Центр Невский (812) 449-9933; Тойота Центр Пискаревский (812) 321-6181; Тойота Центр Приморский (812) 336-3888; Тойота Центр Пулковo (812) 320-1030. Воронеж: Тойота Центр Воронеж (4732) 44-6060. Екатеринбург: Тойота Центр Екатеринбург Восток (343) 222-2050; Тойота Центр Екатеринбург Запад (343) 232-9292; Тойота Центр Екатеринбург Юг (343) 229-9999. Казань: Тойота Центр Казань (843) 518-4318. Кемерово: Тойота Центр Кемерово (3842) 34-5245. Краснодар: Тойота Центр Краснодар (861) 227-7711. Красноярск: Тойота Центр Красноярск (3912) 67-4525. Нижний Новгород: Тойота Центр Нижний Новгород (8312) 75-4334. Новокузнецк: Тойота Центр Новокузнецк (3843) 39-6315. Новосибирск: Тойота Центр Новосибирск (383) 230-0023. Оренбург: Тойота Центр Оренбург (3532) 99-8877. Пермь: Тойота Центр Пермь (342) 268-9888. Ростов-на-Дону: Тойота Центр Ростов-на-Дону (863) 242-9000. Самара: Тойота Центр Самара Аврора (846) 372-0202; Тойота Центр Самара (846) 269-4444. Сургут: Тойота Центр Сургут (3462) 77-4177. Тольятти: Тойота Центр Тольятти (8482) 50-9080. Томск: Тойота Центр Томск (3822) 44-6600. Тюмень: Тойота Центр Тюмень (3452) 48-9343. Уфа: Тойота Центр Уфа (347) 223-6565. Челябинск: Тойота Центр Челябинск (351) 795-9595.

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В БЕЛОРУССИИ: Минск: Тойота Центр Минск (37517) 254-7775(76).

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В КАЗАХСТАНЕ: Алматы: Тойота Центр Алматы (327) 297-9666; Тойота Центр Жетісу (327) 250-1102.

АВТОРИЗОВАННЫЕ СЕРВИСНЫЕ СТАНЦИИ: Иркутск: Тойота Центр Иркутск (3952) 38-6161.

СЛУЖБА КЛИЕНТСКОЙ ПОДДЕРЖКИ TOYOTA (звонок бесплатный): 8-800-200-57-75.

Toyota напоминает Вам о необходимости пристегивать ремни безопасности и строго соблюдать правила дорожного движения. Позаботьтесь о Вашей безопасности и безопасности Ваших близких. Автомобиль, представленный на фото, оборудован дополнительными аксессуарами, не входящими в стандартную комплектацию. На правах рекламы. Товар сертифицирован