

# ГРУЗНЫЕ ДЕНЬГИ

В ОТЛИЧИЕ ОТ РЫНКА МНОГИХ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН, ГДЕ СДЕЛКИ С КОММЕРЧЕСКИМИ АВТОМОБИЛЯМИ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО ОСУЩЕСТВЛЯЮТСЯ НА ОСНОВЕ ОПЕРАТИВНОГО ЛИЗИНГА, В РОССИИ ДО СИХ ПОР БОЛЕЕ ПОПУЛЯРЕН ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ. НО В БУДУЩЕМ СИТУАЦИЯ МОЖЕТ ИЗМЕНИТЬСЯ. АЛЕКСЕЙ ГУДКОВ

В 2007 году спрос на лизинг грузовых автомобилей и спецтехники увеличился на 10%. Всего же за последние шесть лет востребованность этой услуги выросла более чем в шесть раз. И по мнению большинства компаний-лизингодателей, спрос мог быть еще выше. В России на сегодняшний день около 95% сделок приходится на так называемый финансовый лизинг. Этот вид лизинга напоминает обычный кредит. Он характеризуется полной или почти полной амортизацией предмета лизинга за срок договора и дальнейшим переходом техники в собственность клиента после выкупа автомобиля разовым платежом. А вот оперативный лизинг, наиболее популярный в Европе, больше похож на аренду. Он подразумевает возврат техники лизингодателю по истечении определенного срока в обмен на новую. Таким образом, компания все время пользуется новой техникой, а ее обслуживанием, страхованием и другими организационными вопросами занимается фирма-лизингодатель, потому что техника состоит на ее балансе. Есть у данного вида лизинга и недостатки.

Оперативный лизинг предполагает большее число участников: помимо продавца, лизингодателя и лизингополучателя еще должен присутствовать покупатель предмета лизинга. Им, конечно, вполне может являться и продавец, согласный выкупить оборудование по истечении срока договора оперативного лизинга, но за заранее оговоренную сумму. И вот договориться о том, какова будет эта сумма, оказывается, очень непросто. У компании, которая готова подписать договор на покупку техники по истечении срока договора, существует своя сетка дисконта, учитывающая годовой пробег, строгое проведение ТО и т. п. И она далеко не всегда совпадает с расчетами лизинговой компании и ситуацией на рынке по стоимости техники, — разъясняет Андрей Лееляков менеджер управления лизинговых операций компании «Ренессанс-Лизинг».

Следствие этого услуга становится дороже, чем финансовый лизинг. Но есть и еще одна проблема — психологическая, ведь платя несколько лет за машину, ты в итоге ею владеть не будешь. Но как считают многие, через некоторое время этот вид лизинга начнет наращивать обороты.

Будет спрос — будут и более выгодные предложения. «У нас только зарождается культура оперативного лизинга. Пока он востребован при организации корпоративных парков и касается в основном машин бизнес-класса. Но постепенно этот вид лизинга приобретает популярность и у пользователей грузовой техники. Думаю, уже в ближайшие годы на рынке оперативного лизинга начнется серьезная борьба за клиента», — считает Вадим Эрудь, ведущий менеджер компании «Руслизинг».

Несколько иное мнение у Андрея Леелякова: «Несомненно, оперативный лизинг в нашей стране развиваться будет, но основными клиентами станут представительств западных компаний, которым такая форма сотрудничества знакома, или, например, крупные российские фирмы, которые будут приобретать по таким схемам либо легковые автомобили, либо технику, не связанную с их основными направлениями деятельности».

Менеджер крупной московской строительной фирмы Сергей Видулов считает, что оперативный лизинг в будущем может стать основным и для компаний, занимающихся строительством.

**В 2007 ГОДУ ПРОЦЕНТНОЕ СООТНОШЕНИЕ МЕЖДУ ИМПОРТНОЙ И ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ТЕХНИКОЙ, ПРИОБРЕТЕННОЙ В ЛИЗИНГ, СОСТАВИЛО ПРИБЛИЗИТЕЛЬНО 68% К 32%**



СЕРГЕЙ МИКЕЕВ

Сегодня, в период активного строительства, наблюдается очень жесткая конкуренция среди компаний-застройщиков. В победителях окажется тот, кто сможет предоставить максимально качественные услуги. А этого можно достичь, только обладая качественной и, что немаловажно, новой техникой. И лучше оперативного лизинга здесь не найти. Если и правда оперативный лизинг интересен строительным компаниям, то будущее у него большое. Дело в том, что спрос на строительную технику растет просто невероятными темпами. По оценкам специалистов, в

прошлом году сегмент лизинга подобной техники вырос более чем на 120%. В текущем году эксперты прогнозируют как минимум удвоение рынка.

**ИНОСТРАНЦЫ НАСТУПАЮТ** Кроме того, тенденция последних лет — увеличение доли зарубежной техники, взятой в лизинг. А это тоже способствует росту спроса на оперативный лизинг.

«Европейская техника отличается высоким качеством и надежностью, качественным гарантийным и сервисным обслуживанием, а значит, через один, два или даже три года в случае необходимости лизингодатель сможет продать ее с наименьшими для себя потерями, а значит, и условия, на которых лизингодатель будет готов заключать договоры, будут наиболее выгодными для клиента, максимальный срок и минимальный аванс по сделке», — отмечает Андрей Лееляков.

Но пока речь идет в основном о финансовом лизинге. В 2007 году процентное соотношение между импортной и отечественной техникой, приобретенной в лизинг, составило приблизительно 68% к 32%. Конечно, более доступная российская техника и раньше бралась в лизинг гораздо меньше, но еще пару лет назад на нее приходилась почти половина всех сделок.

«Зарубежные компании создали огромную высококачественную сервисную сеть по всей России. Поэтому теперь проблемы с обслуживанием иностранных грузовиков нет, а именно наличие сервисных сетей было главным козырем российских фирм еще несколько лет назад. Таким образом, теперь все преимущество за зарубежными компаниями, особенно с точки зрения лизинга», — констатирует Вадим Эрудь.

На первый взгляд условия лизинга у российских и зарубежных компаний-лизингодателей едины — договор до пяти лет (в редких случаях до семи), авансовый платеж от 20%, возможность оформления и включения в ежемесячные платежи страховки. Однако на деле выясняется, что выгоднее приобретать именно технику иностранного производства. В целом, конечно, все компании заявляют, что у них индивидуальный подход к каждому клиенту. Но это не совсем так. При покупке в лизинг европейской, американской или японской техники российские компании гарантированно могут рассчитывать на срок лизинга до пяти лет и первоначальный аванс от 10%. А вот отечественные грузовики приобретаются на других условиях. Это могут быть те же пять лет, но с авансом 25–30% или с 15–20% и с договором на три года. Впрочем, это общее правило. Каждая лизинговая компания, разумеется, может делать из него исключения. По словам заместителя генерального директора по продажам ЛК КамАЗ Олега Ершова, клиенту в зависимости от

КРУПНЕЙШИЕ ЛИЗИНГОДАТЕЛИ АВТОБУСОВ В 2007 ГОДУ		
№	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	НОВЫЙ БИЗНЕС, \$ МЛН
1	ГК «ЛИЗИНГ-ТРЕЙД»	104,663
2	ОАО «ВТБ-ЛИЗИНГ»	90,562
3	ПРИВОЛЖСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	74,511
4	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ КАМАЗ	58,659
5	«ЯРКАМП ЛИЗИНГ»	41,111
6	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «УРАЛСИБ»	28,112
7	«ГЛОБУС-ЛИЗИНГ»	21,983
8	ЕВРОПЛАН	19,455
9	«ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ»	18,314
10	«ИНDEPENDENT ЛИЗИНГ»	17,466
11	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	17,188
12	«РУСАВТОЛИЗИНГ»	10,286
13	ГК «СКАНИЯ ЛИЗИНГ»	8,665
14	ООО «МАН ФАЙНЭНСИАЛ СЕРВИС»	7,985
15	«РАЙФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ»	6,691
16	«ФИНСТРОЙЛИЗИНГ»	6,015
17	ГК «НОМОС ЛИЗИНГ»	5,638
18	ГК «АС ФИНАНС»	5,350
19	СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	4,687
20	ООО «КОМИНКОРЛИЗИНГ»	4,406
21	ООО «КРК ЛИЗИНГ»	3,790
22	«ЛИЗИНГПРОМХОЛД»	3,580
23	ГК «АЛЬЯНСРЕГИОНЛИЗИНГ»	3,338
24	«КАРКАДЕ»	3,252
25	«СТОУН ХХ1»	2,846
26	ГК «СЕВЕРНАЯ ВЕНЕЦИЯ»	2,607

ПО ДАННЫМ ПРОФЕССОРА ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ ЭКОНОМИКИ ВИКТОРА ГАЗМАНА

КРУПНЕЙШИЕ ЛИЗИНГОДАТЕЛИ МИКРОАВТОБУСОВ В 2007 ГОДУ		
№	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	НОВЫЙ БИЗНЕС, \$ МЛН
1	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «УРАЛСИБ»	27,540
2	«ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ»	9,550
3	РУССКО-ГЕРМАНСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	6,766
4	«КАРКАДЕ»	4,099
5	«ПРОГРЕСС-НЕВА ЛИЗИНГ»	3,872
6	«СТОУН ХХ1»	2,599
7	«ЭКСТРОЛИЗИНГ»	1,816
8	«ЭКОНОМЛИЗИНГ»	1,281
9	ООО «КРК ЛИЗИНГ»	1,208
10	«ОПЦИОН-ТМ»	1,120

ПО ДАННЫМ ПРОФЕССОРА ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ ЭКОНОМИКИ ВИКТОРА ГАЗМАНА

