

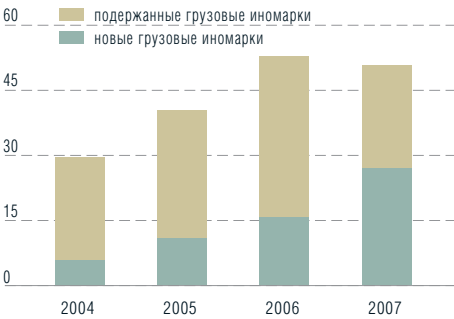
ГРУЗОВЫЕ РЕЗЕРВЫ

ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛИ НАЧАЛИ ОТВОЕВЫВАТЬ УТЕРЯННЫЕ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК С ГРУЗОВЫМ АВТОТРАНСПОРТОМ. ПРИ ЭТОМ ЕДИНСТВЕННЫМ КОНКУРЕНТОМ РОССИЙСКИМ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЯМ МОГУТ СТАТЬ ПРЕДСТАВИТЕЛИ КИТАЯ. ОДНАКО И У НИХ ЕСТЬ СЛАБОЕ ЗВЕНО — НЕРАЗВИТОЕ СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ И НИЗКОЕ КАЧЕСТВО СБОРКИ. ТЕПЕРЬ ВСЕ БУДЕТ ЗАВИСЕТЬ ОТ ТОГО, НАСКОЛЬКО У РОССИЙСКИХ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ХВАТИТ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ ПОКРЫТИЯ ТЕКУЩЕГО СПРОСА.

ВЛАДИМИР БОРИСОВ

ЗАПАД СДАЛСЯ За истекшие девять месяцев на рынке лизинга грузового автотранспорта назрел перелом. Если в течение всех последних лет доля новых иномарок росла, то теперь рост затормозился. Это связано с двумя факторами. Квоты, выделяемые производителями развитых стран, полностью выбраны, и спрос удовлетворяется уже на несколько лет вперед в порядке живой очереди. Кроме того, значительно ослабил позиции зарубежных автопроизводителей кризис ликвидности на западных финансовых рынках. Все это в значительной степени отразилось и на темпах роста российского рынка лизинга грузового автотранспорта, который при потенциальной возможности роста по крайней мере в полтора раза прибавит, по оценкам участников рынка, по итогам этого года не более 40%. На фоне растущего такими галопирующими темпами на российском рынке спроса на грузовой автотранспорт отечественные производители вновь стали отвоевывать потерянные позиции, как, впрочем, и поставщики поддержанных иномарок.

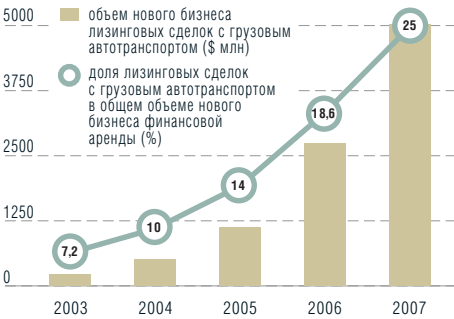
По данным участников рынка, за истекшие девять месяцев темпы прироста объема нового бизнеса по лизингу грузового автотранспорта значительно увеличились по сравнению с прошлым годом. В среднем по рынку они составили порядка 40%, а у отдельных компаний объем нового бизнеса вырос более чем вдвое, в то время как средний прирост рынка лизинга в целом не превысил 30%.



ДИНАМИКА ОБЪЕМА ВВОЗА ГРУЗОВЫХ ИНОМАРОК (ТЫС. ШТУК)
ИСТОЧНИК: ФТС.

«Например, нам покорились цифры 150% прироста нового бизнеса», — отмечает директор по развитию компании Europlan Александр Михайлов. — Именно это позволило нам войти в число лидеров в общем автотранспортном зачете».

По словам заместителя генерального директора по продажам лизинговой компании КамАЗ Олега Ершова, за девять месяцев этого года рост объема лизинговых услуг по приобретению грузовых автомобилей составит не менее 50%, тогда как за аналогичный период прошлого года рост составил не более 25%. При такой динамике



ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛИЗИНГА ГРУЗОВОГО АВТОТРАНСПОРТА (2007 ГОД — ОЦЕНОЧНО)
ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

объем рынка лизинга тяжелых грузовиков в 2007 году может составить более 45 млрд руб. (\$1,9 млрд) против 30 млрд руб. (\$1,14 млрд) в 2006 году.

В итоге доля грузового автотранспорта в общем объеме нового бизнеса лизинговых сделок выросла, по оценкам участников рынка, с 18,6 до 25%. «Портфель компании „ВСП-Лизинг“ на 20–25% состоит из сделок с грузовым автотранспортом», — отмечает генеральный директор «ВСП-Лизинга» Андрей Пожидаев.

В то же время, по мнению Андрея Пожидаева, значительный рост доли сделок грузового автотранспорта в об-

щем объеме рынка лизинговых услуг связан не только с макроэкономической конъюнктурой, вызывающей рост спроса, но и в целом с ростом числа предложений таких услуг среди лизинговых компаний. «Исследования аналитиков показывают, что уже более 80% лизинговых компаний имеют в своем активе сделки с грузовым автотранспортом», — подчеркивает господин Пожидаев. — Это связано как с развитием благоприятной экономической ситуации для развития бизнеса в России (увеличением объема строительства, промышленного производства и торговли), так и с тем, что грузовой автотранспорт имеет высокий уровень ликвидности и всегда привлекателен как предмет лизинга».

Кроме того, еще одной причиной быстрого роста лизинга грузовых автомобилей помимо мощного инвестиционного бума первого полугодия 2007 года стало удорожание самого грузового автотранспорта.

При этом традиционной является ситуация, когда транспортные компании не хотят формировать свой парк. «Приобретение новых машин — дело затратное, тем более когда речь идет о том, чтобы провести сделку с помощью инструмента финансовой аренды», — говорит генеральный директор «Авангард-Лизинг» Александр Кожевников. — В итоге транспортные компании пытаются переложить эти затраты на плечи грузоотправителей, однако те пока не готовы платить соответствующую цену. Поэтому транспорт-

на правах рекламы

ОАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879

АВАНГАРД

ЛИЗИНГ

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

АКЦИОНЕРНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ

БАНК АВАНГАРД

7% СТОИМОСТЬ

ЛИЗИНГА В ГОД*

7 ЛЕТ СРОК

ФИНАНСИРОВАНИЯ*

«АВАНГАРД-ЛИЗИНГ» РЕАЛИЗУЕТ ПРОЕКТЫ В 53 РЕГИОНАХ РОССИИ

\$1,174 млрд

ОБЪЕМ ЛИЗИНГОВОГО ПОРТФЕЛЯ

ОАО «АВАНГАРД-ЛИЗИНГ»

(на 01.07.2007 г.)

*условия финансирования по каждому проекту определяются индивидуально

115035, Москва, ул. Садовническая, д. 24, стр. 6;

тел.: (495) 232-16-59; факс: (495) 510-15-34; www.avangard-leasing.ru

УРАЛСИБ

ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

ЭКСПРЕСС ЛИЗИНГ

ОБОРУДОВАНИЯ

Когда скорость имеет значение

СРОК ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ

3 ДНЯ

ООО «Лизинговая компания УРАЛСИБ»

Москва: (495) 705-90-39, доб. 2978, 7304 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) 358-296 Краснодар: (861) 219-27-95 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