

коммерческий автотранспорт

Конкуренция «розничных фабрик»

На рынке лизинговых услуг наблюдается новая тенденция: переориентация лидирующих игроков с крупных сделок на розницу. Работа по схеме «коробочных фабрик» позволяет массово привлекать новых клиентов из малого и среднего бизнеса. Предметом лизингового договора выступает наиболее ликвидное имущество, которое в случае банкротства заемщика легко реализовать на вторичном рынке: автотранспорт и спецтехника.

— лизинг —



Помимо авиализинга за последний год рост наблюдался еще в двух сегментах — спецтехники и автотранспорта — наиболее ликвидного имущества, которое можно быстро реализовать на вторичном рынке в случае дефолта лизингополучателя. Игорь Хромов, генеральный директор «Элемент Лизинга», уточняет: речь идет о легковом и грузовом автотранспорте, автобусах, строительной и сельскохозяйственной технике, а также о торговом оборудовании. Лизинг этой техники наиболее востребован представителями малого и среднего бизнеса, на которых крупные лизинговые компании обратили внимание, видя сокращение крупных инвестиционных проектов (в том числе из-за падения объемов железнодорожного лизинга) два года назад. Чтобы диверсифицировать свой бизнес и привлечь новых клиентов с небольшим портфелем, лизингодатели взялись за разработку специальных продуктов и запуск так называемых лизинговых фабрик (они же «розничные фабрики», или «коробочные») для тех, кто заинтересован в быстром получении в лизинг имущества малого объема.

Так, «Газпромбанк Лизинг», ранее специализировавшийся на крупномасштабных сделках, в прошлом году запустил первый розничный продукт «Стандарт», предлагающий финансирование в размере до 300 млн руб. за пять-семь рабочих дней при предоставлении минимального пакета документов.

Напомним, главное требование к «розничной фабрике» — быстрота рассмотрения сделок. Ведь основная ее задача — заключить как можно больше контрактов: в идеале вместо 2–3 тыс. в год 10 тыс. и выше. Это требует новой технологии продаж и другого уровня организации компании, говорят участники рынка. Кроме того, напоминает директор департамента корпоративного бизнеса «Сбербанк Лизинга» Вячеслав Спиров, добиться существенных объемов нового бизнеса в рознице без географической близости к клиенту

практически невозможно. Именно поэтому успеха в этом сегменте добились компании, развивающие свой бизнес в регионах. «Данный сегмент достаточно сильно консолидирован между пятью-семью крупными игроками, которые последние пять лет активно инвестировали в развитие филиальной сети, а также автоматизацию бизнес-процессов», — подчеркивает Вячеслав Спиров.

Для того чтобы успешно внедрять схему «розничных фабрик», или «коробочных», лизингодатель должен организовать в своем бизнесе «скоростной» уровень. «Сегодня скоринговые системы все активнее применяются на рынке лизинга, так как они действительно удобны и для лизингополучателей, и для лизингодателей», — говорит Игорь Хромов. — Для лизингополучателей это наиболее быстрый и простой способ взять автотранспорт или оборудование в лизинг, для лизингодателей — это возможность финансировать высоколиквидные предметы лизинга». Что касается экспресс-оценки финансового состояния, формат предприятий малого и среднего бизнеса дает возможность провести ее в рамках скоринговых технологий. «Поэтому «коробочные» продукты позволяют значительно ускорить и упростить процесс рассмотрения и оформления лизинговой сделки, а также процедуру оценки платежеспособности потенциальных лизингополучателей», — убежден глава «Элемент Лизинга». По его словам, сделки с представителями малого и среднего бизнеса стали приоритетными, а их доля в объеме нового бизнеса компании составляет не менее 90%.

В свою очередь в «Газпромбанк Лизинг» разработан единый подход, который позволяет заключать лизинговые договоры по ускоренной процедуре с любым сектором бизнеса. «Мы постарались разработать подход к проверке отчетности потенциального клиента таким образом, чтобы иметь возможность устанавливать лимит риска по минимальному пакету документов. В данный момент это един-

ственное предложение на рынке, позволяющее в кратчайшие сроки заключать сделки по приобретению оборудования стоимостью до 300 млн руб.», — подчеркивает глава «Газпромбанк Лизинга» Максим Агаджанов. Среди отличительных особенностей «коробочного» лизингового договора помимо его упрощенной формы и минимальных требований к пакету документов, ускоренного процесса рассмотрения сделки — сам срок контракта: до пяти лет вместо стандартных «от семи и выше». Также в «коробочный» продукт зачастую включен минимальный процент по сделке, в то время как в обычном лизинге аванс может быть от 0%, — говорит Агаджанов. Переориентация лидирующих лизингодателей с крупных сделок на розничный сегмент усиливает конкурентную борьбу на рынке, говорят специалисты. Обострение борьбы за клиентов сыграет на руку последним: по мнению Игоря Хромова, доступность лизинговых услуг вырастет. «Влияние „фабрик“ на рынок, скорее всего, будет значительным: лизингодатели будут вынуждены совершенствовать свою деятельность в условиях усиливающейся конкуренции», — считает эксперт. В то же время переориентация рынка может привести уходу тех региональных игроков, которые не смогут соперничать с лидерами рынка, снижающими стоимость услуг благодаря доступу к более дешевым источникам финансирования. Клиенты предпочтут более низкую цену крупного лизингодателя, что в конечном счете приведет к банкротству «аутсайдеров».

Что касается потребителей, то, по словам Дмитрия Зотова из «Трансфин-М», спрос на лизинг со стороны клиентов сохранится. Единственные, кто занял выжидательную позицию, — банки: некоторые из них не спешат принимать решения о новых сделках.

Мария Карнаух

В 2013 году сегмент лизинга спецтехники показал уверенный рост

Переход на «зеленую» резину



— инновации —

Авторносок Европы уверенно переходит на «зеленые» стандарты. Теперь у каждой шины будет обязательная маркировка, сообщающая ее основные характеристики, включая степень сцепления с дорогой. Новейшие технологии в этой области предлагает немецкая компания Evonik: благодаря созданной ею кремний-органосилоановой системе сокращается расход топлива, а езда на автомобиле становится более безопасной.

Этикеткой наружу

Одно из последних ключевых нововведений Евросоюза — маркировка шин, обязательная для всех производителей. Стандартизированное заводское оформление покрышек должно информировать покупателя об их ключевых характеристиках по примеру бытовых приборов. Среди этих параметров — сопротивление качению (напрямую связано с расходом топлива и воздействием на окружающую среду), сцепление с влажным дорожным покрытием (фактор безопасности — определяет длину тормозного пути на мокрой дороге) и уровень шума (тоже влияет на экологию). По мнению чиновников ЕС, такой перечень дает полное представление о качестве шин, позволяет сделать осознанный выбор при покупке.

Переход на обязательную маркировку покрышек — очередной шаг Евросоюза на пути энергосбережения. Напомним, по его планам 20-процентный уровень экономии должен быть достигнут на всей территории ЕС к 2020 году. Для классификации шин будет введено несколько категорий: от красной G (самый низкий стандарт) до зеленой A (максимальный уровень). Автомобили с «зелеными» шинами, сообщают эксперты, потребляют на 7,5% меньше топлива, чем в случае с покрышками категории G. Что касается тормозного пути, то с «зеленой» резиной он на влажной трассе короче где-то на 18 метров при торможении со скорости 80 км/ч. В свою очередь уровень шума, обозначившийся в децибелах (дБ), у категории A меньше 68 дБ, что обеспечивает этим шинам звание бесшумных.

Маркировка позволит покупателю сразу оценить шины в перспективе: удастся ли сократить расходы на топливо, снизить уровень шума или насколько интенсивно придется тормозить исходя из качества сцепления с дорогой. Таким образом, потребителю будет легко подобрать покрышки, учитывая, какой у него автомобиль, личные требования к безопасности и прочие обстоятельства.

Инновационный подход вызвал одобрение профессионалов. Так, автомобильный клуб ADAC, крупнейшее объединение автомобилистов в Германии, назвал маркировку полезным дополнением к его собственным тестам. «Маркировка обеспечит большую ясность», — подчеркивает Кристиан Бурик из ADAC. Однако указание параметров не отменяет комплексного испытания шин. Ведь в маркировке не отражены важнейшие вопросы эксплуатации: допустимый пробег, динамические характеристики или как ведет себя шина на снегу и льду.

В зеленую категорию

Приблизиться к максимальному уровню экологической безопасности — к зеленой категории — поможет еще одно нововведение в шинном производстве. Речь идет о

кремний-органосилоановой системе. Выпускает ее единственная компания в мире — немецкая промышленная группа Evonik Industries, лидер в сфере разработки и производства продуктов специальных химических технологий.

По словам представителей компании, ее технологии повышают эксплуатационные характеристики кордных покрышек. «Благодаря улучшенному сцеплению с влажной дорогой и снижению расходу топлива, которые обеспечивает кремний-органосилоановая система, мы сможем перевести в зеленую категорию максимально возможное количество моделей шин», — говорит руководитель отдела Tire & Rubber Market компании Evonik Industries Ханс-Детлеф Лугинсланд. Именно кремний-органосилан позволяет снизить сопротивление качению, подчеркивает Лугинсланд. Ну а в связи с этим уменьшаются расход топлива и объем вредных веществ при его сжигании.

Стоит упомянуть, что в резиновой смеси образуются связи между каучуковыми и кремниевыми компонентами. Однако простая связь здесь невозможна: слишком уж различна их химическая природа. Выход есть благодаря кремнийорганическим соединениям двойного действия, которые выступают в качестве связующего звена, — тем самым органосилоанам. Таким образом эффективно корректируется состав резиновой смеси, что, в частности, позволяет в максимальной степени уменьшить истирание шины, а значит, улучшить сцепление с сухой и мокрой трассой.

Кремний-органосилоановая система постоянно совершенствуется. Сотрудники Evonik работают над очисткой кремниевых частиц и корректировкой химического состава силанов, чтобы улучшить адгезионные свойства.

Сейчас кремний-органосилоановая технология стала стандартом для всего Евросоюза. «Эта технология является последним словом техники и за пределами Германии», — говорит Ханс-Детлеф Лугинсланд, имея в виду не только Европу, но и другие регионы мира.

Пока кремний-органосилоановая система адресуется только легковым покрышкам. Однако владельцам коммерческого транспорта не стоит отчаиваться. По словам представителей Evonik, компания энергично работает над тем, чтобы внедрить кремний-органосилоановую технологию в производство шин для грузовых авто, ведь с инновационными шинами для этого вида транспорта сокращение расходов на топливо будет особенно заметно.

Инвестиции в будущее

Чтобы поставлять на рынок шины высокого качества — на уровне, соответствующем маркировкам A и B, — производители должны инвестировать в инновационные технологии. При этом им необходимы поддержка и постоянное взаимодействие с поставщиками сырья и комплектующих элементов, такими как Evonik. Разработки этих компаний столь значительны, что становятся новыми стандартами отрасли, на которые неизбежно приходится равняться производителям из Китая и Кореи. В том числе они вынуждены внедрять у себя кремний-органосилоановую технологию и использовать сопутствующие материалы.

Что касается Evonik Industries, сегодняшнего лидера в инновациях в области специальной химии, то она готова к появлению конкурентов. В планах компании — продолжать инвестировать и расширять международную производственную сеть, уделяя особое внимание разработкам и обновлению выпускаемой продукции.

Мария Карнаух

Считайте Дукаты

— тест-драйв —

С09 А дальше по двум ступеням поднимаемся в салон. Здесь отличий от парочки Peugeot/Citroen еще меньше — только фирменные эмблемы. Плюс обогреватель охлаждающей жидкости Webasto — нелишняя деталь в условиях российской зимы.

Устроиться за рулем сможет водитель любой комплекции, диапазоны регулировок вполне достаточные. Профиль водительского сиденья можно назвать оптимальным. Из опций — откидывающийся подлокотник, регулировка поясничного подпора и подогрев. Кстати, кнопка подогрева находится со стороны водительской двери в 10 см от пола, так что если не читать инструкцию, то можно проездить всю зиму, так и не узнав о ней.

Управление второстепенными функциями интуитивно понятно, а щиток приборов нормально читается при любом освещении. Пассажирские сиденья в Fiat

Ducato шире, чем у конкурентов, но лишены подогрева. Комбинированная красно-черная тканевая обивка смотрится эффектно и обладает достаточными фрикционными свойствами. В спинке среднего сиденья прячется раскладной столик с отформованными подстаканниками.

Передний привод и двигатель этой машины трудно переоценить на обледенелой дороге — пустой фургон спокойно трогается со второй передачи и плавно разгоняется без сюрпризов. Несмотря на нескромные габариты, Ducato вполне уверенно чувствует себя на переполненных московских парковках — главное, чтобы хватило места для поворота. Для облегчения водительского труда есть камера заднего вида, но она лишена разметки и требует привыкания, думается, что большинство водителей предпочтут парковаться по зеркалам, благо они огромные, а нижняя «кривая» секция позволяет рассмотреть, что происходит в непосредственной близости к борту.

В условиях мертвых московских пробок машина не чувствуется чужеродной, динамику можно назвать достаточной, чтобы не вываливаться из плотного трафика. Расход топлива при включенном обогревателе около 13 л/100 км.

Понятно, что разрабатывался Ducato как субгородской развозной фургон, но и на трассе при разрешенных 110 км/ч машина ведет себя очень достойно. Длинная база обеспечивает хорошую устойчивость на прямой, а комфортная подвеска позволяет поддерживать высокую среднюю скорость даже на не самых хороших покрытиях. В этих условиях расход топлива около 10,5–11 л/100 км, но стоит разогнаться до 130 км/ч, и расход растет в геометрической прогрессии (до 17 л/100 км) — даето себе знать сопротивление воздуха.

Довольно большой дорожный просвет, адекватные ходы подвески и металлическая защита двигателя позволяют преодолевать легкое бездорожье, на которое на фургонах других марок семь раз подумаешь, прежде чем решиться ехать.



Цены на базовый фургон с короткой базой и низкой крышей в Нижнем Новгороде начинаются с 1,094 млн руб. А за машину, которая побывала на тесте, попросят как минимум 1,234 млн руб. — это немного за такой

набор качеств плюс 1500 кг грузоподъемности и 13 куб. м полезного объема. Более того, это одно из самых привлекательных предложений на рынке. Так что готовьте Дукаты.

Макс Сергеев