

# авто | коммерческий транспорт

## Деньги в обороте

Каждая компания, для которой автомобильная техника — рабочий инструмент, стремится регулярно обновлять автопарк: машины в ремонте прибыль не приносят. Можно ли покупать новые автомобили, не вынимая из оборота значительные средства и не прибегая к кредитованию? Можно, если воспользоваться таким инструментом, как лизинг.

### — финансы —

В зарубежной практике лизинг коммерческой техники — явление не просто привычное, а скорее чуть ли не обязательное для предприятий. Простой пример: по данным агентства Experian Automotive, в США третья часть сделок на всем автомобильном рынке проводится с участием лизинговых инструментов. В сегменте коммерческой техники же этот показатель превышает 70%.

В России лизинг до сих пор история, не до конца понятная для бизнесменов. Не во всех секторах экономики, впрочем — в авиации, например, большинство игроков, включая национального перевозчика, используют лизинговые схемы при покупке новых судов. А вот компании, эксплуатирующие коммерческий транспорт, в большинстве своем предпочитают работать по старинке: покупать технику, «вынимая» оборотные средства, или кредитоваться в банках.

Между тем с точки зрения эффективности лизинг — едва ли не лучший финансовый инструмент, которым можно воспользоваться при обновлении автопарка. Его главные плюсы — отсутствие необходимо-

сти выводить из оборота значительные средства и возможность более эффективно планировать затраты компании. Ну и, конечно, тот факт, что техника остается на балансе лизинговой компании: лизингополучатель не должен вести учет амортизации, а лизинговые платежи включаются в себестоимость — средства на их уплату формируются до образования облагаемой налогом прибыли. Кроме того, получение финансирования не требует залога или другого обеспечения.

Еще интереснее, что с точки зрения доступности и простоты оформления лизинг значительно выигрывает у традиционного кредитования. «По сравнению с кредитованием лизинговая схема является более лояльной с точки зрения принятия рисков, так как лизингодатель — собственник имущества и имеет больше прав на имущество по сравнению с банком, который является лишь залогодержателем, — поясняет директор по рискам компании «Газпромбанк Лизинг» Руслан Музафаров. — При рассмотрении заявок на финансирование лизинговых сделок наша компания руководствуется сбалансированной комплексной системой принятия риска как на финансовое состояние потенциального лизингополучателя, так и на предмет лизинга. С точки зрения текущего бизнеса анализируются вид деятельности клиента, сроки работы на рынке, динамика финансовых показателей, перспективы бизнеса (контракты). С точки зрения предмета лизинга анализируются его характеристики, ликвидность и стоимость на рынке. По результатам анализа принимается решение о возможности финансирования сделки, и в случае положительного решения вырабатываются окончательные условия ее реализации. Таким образом, лизинговая компания является более



**Максим Агаджанов, генеральный директор «Газпромбанк Лизинг»**

— Изначально мы разработали программу «Стандарт» для наших действующих клиентов. На сегодняшний день основными клиентами компании «Газпромбанк Лизинг» являются компании крупного и крупнейшего бизнеса. Для них мы проводим крупные, сложноструктурированные индивидуальные сделки. Но в процессе работы мы поняли, что эти же клиенты нуждаются в продукте лизинга, который бы им позволил быстро входить в сделки, являющиеся не основными для компании и не такими крупными. Например, пополнение парка коммерческих или представительских автомобилей, наращивание техники грузовых перевозок. Продукт «Стандарт» оказался очень успешным для решения таких задач, и мы повысили не только лояльность наших существующих клиентов, но и стали получать новых крупных клиентов, которые пришли к нам за быстрым и эффективным решением по небольшой сделке и доверили нам в будущем разработку многомиллиардных проектов.

гибким кредитором по сравнению с банком и может предлагать более привлекательные условия, соблюдая риск-ориентированный подход. Например, в «Газпромбанк Лизинг» даже небольшой клиент (с выручкой от 200 млн руб.) может претендовать на лизинговое финансирование».

Ключевое отличие лизинга от кредита, по словам господина Музафарова, состоит в том, что лизинговая компания стремится установить равноправные, партнерские отношения с клиентом, тогда как банки чаще всего работают с компаниями по принципу «старшего брата». «В на-

шей практике был случай, когда действующий клиент пришел с наполеоновскими планами, даже нанял инвестиционного консультанта, — говорит господин Музафаров. — Но в ходе экспертизы инвестиционного проекта была выявлена критическая ошибка, заложенная в расчет. После того как мы озвучили это клиенту и помогли разобраться в модели, клиент принял решение отказаться от проекта. В наших интересах помочь клиенту скорректировать инвестиционные планы и выбрать более сбалансированную модель развития. Мы не стремимся максимизировать

лизинговые платежи для скорейшего возврата инвестиций. Если мы понимаем, что клиенту будет комфортно регулярно вносить определенную сумму — а значит, случись у него проблемы, он не сможет вовремя и качественно отремонтировать технику или отправить ее на техническое обслуживание, мы предлагаем ему иные варианты».

Дополнительно сэкономить, обратившись к лизингу, на сегодняшний день позволяет и государство: компании имеют право воспользоваться государственной программой льготного автолизинга. Она направлена на стимулирование продаж новой коммерческой колесной техники, произведенной на территории России. Программа позволяет получить скидку размером до 10% на каждое транспортное средство, приобретаемое в лизинг. Максимальная экономия составит до 500 тыс. руб. на один автомобиль. На реализацию госпрограммы правительством направлено 10 млрд руб., при этом участие в ней смогут принять только уполномоченные лизинговые компании, в число которых вошел и «Газпромбанк Лизинг».

«Последние несколько лет государственные программы поддержки автомобильного рынка очень хорошо себя зарекомендовали. По подсчетам экспертов, в этом году почти каждый второй новый легковой автомобиль продавался в России с помощью различных госпрограмм. У коммерческого транспорта, на который распространялось действие программы льготного автолизинга, чуть менее впечатляющие показатели. Однако в этом сегменте скрыт большой потенциал роста, и мы со своей стороны готовы сделать все от нас зависящее, чтобы реализация госпрограммы в 2017 году была максимально эффективной», — отметил генеральный директор «Газпромбанк Лизинг» Максим Агаджанов. Кроме того, «Газпромбанк Лизинг» предлагает дополнительный инструмент для лизинга коммерческого транспорта — программу «Стандарт», которая позволяет приобрести грузовой автотранспорт на выгодных условиях. Объем финансирования составляет до 300 млн руб., аванс — от 7,5% от стоимости предмета лизинга, а срок договора лизинга — до пяти лет.

**Алексей Тихоновский**

**НЕ ТОЛЬКО ЛИЗИНГ  
МОЖНО ПОЛУЧИТЬ БОЛЬШЕ  
С «ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ»**



**10 МЛРД РУБ. СУБСИДИЙ  
ОТ ГОСУДАРСТВА**



**ЭКОНОМИЯ ДО 500 ТЫС. РУБ.  
НА АВТО**



**СКИДКА ДО 10% НА КАЖДЫЙ  
АВТОМОБИЛЬ**

**ПРОДУКТ «СТАНДАРТ»**

**НА КАКИХ УСЛОВИЯХ**



**ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТОВ  
ДО 300 МЛН РУБ.**



**АВАНС ОТ 7,5% И БОЛЬШЕ**



**СРОК ДОГОВОРА ДО 5 ЛЕТ**

**ДЛЯ КОГО**



**ВОЗРАСТ КОМПАНИИ — ОТ 2 ЛЕТ**



**ВЫРУЧКА ОТ 200 МЛН РУБ. В ГОД**

## Тяжелые мысли

### — мнение —

Эксперты и участники рынка рассказали „Ъ“ о ситуации на рынке тяжелого транспорта и о том, чего стоит ожидать от этого сегмента. Вывод таков: структура рынка заметно меняется, а интенсивного роста ждать не следует при любых раскладах.



**Александр Дьяконов, директор по транспорту компании FM Logistic:**

— Более 65% коммерческих автомобилей имеют срок эксплуатации свыше 15 лет. При этом примерно 6% коммерческого транспорта, или около 3 млн машин, относится к малотоннажному (LCV), и это во многом связано с нашей географией доставки: на большие расстояния отправляют крупнотоннажные автомобили. Однако в Московской области ситуация иная: более половины транспортных потоков здесь представлено сегментом LCV. Это связано с ограничениями по массе при движении по МКАД, ТТК и другим трассам. Аналогичная ситуация в Казани и Санкт-Петербурге, что объясняется не только пропускным режимом в городах, но и ограничениями на федеральных дорогах, с контролем массы автомобиля на стационарных и передвижных пунктах весового контроля. В ближайшее время этот тренд по увеличению малотоннажного транспорта будет шире распространяться по всей территории России.



**Дэйв Эванс, генеральный директор логистической компании Polar Logistics Russia:**

— Рынок грузовых автомобилей, который включает в себя несколько видов транспорта (среднетоннажные — от 3,5 до 16 тонн — и крупнотоннажные — более 16 тонн — автомобили), традиционно интересен автотранспортным компаниям и крупным логистическим операторам. Негативное влияние на рынок грузовых автомобилей продолжает оказывать начавшееся еще в 2015 году снижение объемов грузоперевозок автомобильным транспортом, а также снижение активности строительных компаний. Определенные сектора рынка растут благодаря увеличению спроса на технику, которая используется для того, чтобы быстро выполнять грузозачно-разгрузочные работы при выполнении сложных логистических проектов. Кроме того, мы видим, что в последние месяцы резко вырос спрос на КамАЗ-5490. Этот седельный тягач с кабиной повышенного комфорта, немецким двигателем и высокой грузоподъемностью, разработанный по европейским стандартам, который действительно решает полноценную задачу по перевозке генеральных и сборных грузов.



**Сергей Харитонов, директор по развитию JCB в России:**

— Недостаток государственного финансирования в строительной сфере и введение в феврале 2016 года утилизационного сбора серьезно повлияли на снижение рынка. Больше всего упали продажи таких видов спецтехники, как мини- и колесные экскаваторы: существенный процент от их стоимости уходит на утилизационный сбор — к примеру, по мини-экскаваторам он достигает до 15%. Недорогие типы строительной техники пользуются стабильным спросом. В частности, это можно сказать о мини-погрузчиках с бортовым поворотом. А телекопические погрузчики даже показали внушительный рост — порядка 30%. Интерес строительных компаний к этим машинам повышается благодаря их универсальности и multifunctionality.



**Исии Соносукэ, руководитель в России и СНГ компании Hitachi Construction Machinery:**

— На рынке спецтехники в докризисный период (2013–2014 годы) основную долю (более 50%) клиентов в общей структуре продаж занимали компании из сферы строительства инфраструктуры. Покупатели из нефтегазовой отрасли составляли только пятую часть от всего объема продаж. За последние два года произошли значительные изменения. За счет того что развитие нефтегазового сектора поддерживается государством, доля покупателей из этой сферы бизнеса увеличилась и сейчас составляет около одной трети. А доля строительных компаний сократилась примерно на 40%. Также мы отмечаем двукратный рост клиентов из сферы горно-го бизнеса. Среди других трендов можно отметить активизацию рынка аренды. Во-первых, увеличилось число клиентов, приобретающих технику с целью сдачи в аренду. Это связано с тем, что многие компании не торопятся покупать новые машины, так как ситуация с наличием работ/подрядов нестабильная. Во-вторых, те компании, которые имеют большой парк собственной техники, начали также сдавать ее в аренду, чтобы она не простаивала.



**Олег Гребенько, менеджер по развитию проекта Gas & Oil Logistics логистической компании Asstra AG:**

— Транспортные средства — это дорогостоящие активы, которые должны обеспечивать рентабельность вложенных средств, а в настоящее время рынок транспортных услуг лежит на дне и многие компании работают с минимальными маржами, а некоторые даже убыточны. Наша компания выиграла ряд транспортных тендеров по внутрироссийским перевозкам на долгосрочные контракты (три-пять лет). Когда мы рассчитывали нашу экономику, то ориентировались на технику импортного производства (мы работаем с такими марками, как Scania, Mercedes, Volvo, MAN, Renault, Hino, Iveco). Сегодня приходит пора обновлять парк, но заказчики не хотят и не готовы пересмотреть цены, которые прописаны у нас в контрактах, в сторону повышения, а мы, соответственно, уже не можем позволить себе закупать дорогостоящие иномарки, ведь в этом случае деятельность компании станет убыточной. Мы нашли выход из ситуации: приобрели новые тягачи КамАЗ-5490 российского производства на импортных комплектующих с субсидией 10% и приемлемой ценой.