

ЛОГИСТИКА

Автолизинг упрощается

Растущий рынок лизинга легковых и грузовых автомобилей, несмотря на преобладание на нем розничных сделок, привлекает своими объемами самых крупных игроков.

— точка роста —

После многолетнего спада продаж российский авторынок начал восстанавливаться на фоне общего оздоровления экономики. В 2017 году общий объем реализации легковых и легких коммерческих автомобилей (LCV) вырос на 11,9% и составил 1,6 млн единиц, а продажи грузовиков массой более 3,5 тонны увеличились на 50,8%, отмечается в исследовании рынка британской EY & Young (EY). Основными драйверами роста стали отложенный спрос (он рос даже на фоне индексации цен) и подъем потребительской активности, отмечают аналитики EY.

Представители бизнеса адаптировались к экономической ситуации, многие перестроили бизнес-модели и готовы развиваться. «Компании не боятся выходить на финансовый рынок, активно используют существующие инструменты, прежде всего лизинг: в 2017 году на условиях финансовой аренды было приобретено более 72% грузового транспорта и около 9% легковых автомобилей», — рассказывает генеральный директор компании Газпромбанк Лизинг Максим Агаджанов. По его словам, автолизинг является одним из самых емких сегментов рынка лизинга: по итогам прошлого года он вырос на 47%, до 382 млрд руб. в денежном выражении, и его доля составила около 35% лизингового рынка.

Около трети этого объема пришлось на сделки с использованием государственного субсидирования. Правительство с 2015 года компенсирует лизинговым компаниям выпадающие доходы от предоставления скидок на авансовый платеж — 10% стоимости автомобиля. Программа ежегодная, однако стимулирующие меры применяются к разным сегментам. До недавнего времени государство поощряло продажи отечественных и локализованных легковых автомобилей, а в 2017 году акцент был сделан на грузовики: государство выделило новые адрес-

ные субсидии покупателям магистральных седельных тягачей (программа «Российский тягач»), техники для сельхозпроизводителей (программа «Российский фермер»), а также компаниям категории малого и среднего предпринимательства (программа «Свое дело»). Размер авансовой скидки по этим программам увеличен до 12,5% от стоимости автотранспортного средства.

Результатом реализации этих трех госпрограмм адресной поддержки стало изменение структуры автолизинга в пользу грузовой техники, следует из данных рейтингового агентства RAEX: сегмент грузовых автомобилей по доле рынка лизинга в 2017 году обошел легковые — 20% против 15% соответственно, в то время как годом ранее показатели были практически равны — 17,6% и 17,5% соответственно.

По итогам прошлого года объем рынка лизинга грузового автотранспорта вырос на 57%, а сделки в сегменте LCV — на 47%, — говорит господин Агаджанов. «Важной тенденцией является рост активности предприятий малого и среднего бизнеса. По итогам прошлого года на их долю приходилось более 80% сделок в сегменте автолизинга. А годом ранее этот показатель составлял только 60%. Для сравнения: доля крупных предприятий в новом бизнесе за январь — сентябрь 2017-го составила около 45% против 38% за аналогичный период прошлого года», — продолжает он.

По мнению начальника аналитического департамента компании «Альпари» Александра Разуваева, в ближайшие годы малый и средний бизнес будет увеличивать покупки автотранспорта в лизинг. «Снижение ставок по кредитам способствует росту автомобильного рынка: по итогам первого квартала 2018 года продажи легковых автомобилей выросли на 15,8%, коммерческих — на 32%. В ближайшие два года среднегодовые темпы роста продаж будут составлять не менее 3% по легковому



Лизинг автотранспорта становится все более популярным видом бизнеса в России

транспорту и 7% по грузовикам», — считает эксперт.

Отложенный спрос все еще не удовлетворен, и это будет способствовать росту рынка в 2018 году, считают в EY. Динамику продаж автомобилей будут определять в том числе доступность автомобильных кредитов, объем и эффективность мер государственной поддержки, а также темпы локализации производства автомобильными компаниями, которые влияют на себестоимость и цены. «Риском для отрасли является неопределенность относительно будущих цен на нефть и обменного курса рубля. Сдерживающим фактором может быть также индексация утилизационного сбора в 2018 году», — отмечают аналитики EY.

«Покупать автотехнику за свой счет небольшим компаниям слишком накладно, тем более что зачастую в собственность приобретаются целые автопарки. Поэтому более легкие инструменты привлечения заемных средств становятся ключевыми для реализации закупки», — счи-

тает Максим Агаджанов. По его словам, розничные сделки на этом сегменте лизинга преобладают, но это отнюдь не значит, что он не интересен крупным госкомпаниям: в начале года Газпромбанк Лизинг стал предлагать клиентам автомобили в лизинг и считает это направление своего бизнеса одним из ключевых.

«Автолизинг в структуре нашей компании выделяется как отдельная стратегическая бизнес-единица в направлении лизинга легковых и грузовых автомобилей, легкого коммерческого транспорта и автобусов. Мы вышли на рынок с концепцией «Легкий лизинг», поскольку стремимся максимально упростить доступ бизнеса к такому универсальному, на наш взгляд, инструменту, как лизинг, обеспечить легкость операций на всех этапах взаимодействия с клиентами и адаптивность наших продуктов под особенности конкретного бизнеса», — рассказывает господин Агаджанов.

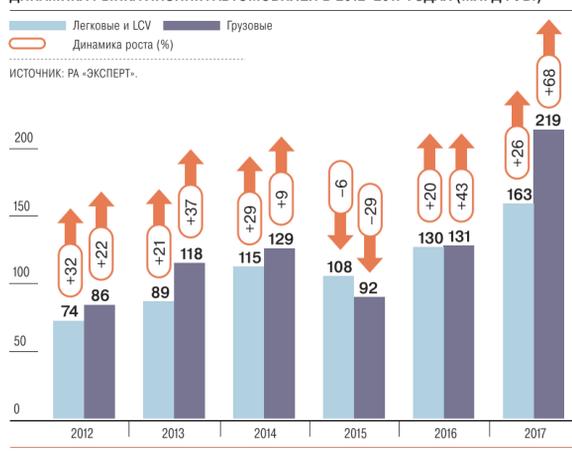
«Газпромбанк Автолизинг» уже заключил стратегические соглашения с автомобильными представителями и их дилерами, совместно с которыми удалось подготовить более доступные условия приобретения в лизинг более 80 моделей авто-

транспорта. «Адаптивность — одно из наших ключевых преимуществ: мы предлагаем клиентам 11 видов реструктуризации, 5 графиков платежей, переуступку права выкупа авто и так далее. То есть все то, что позволяет настроить договор лизинга под особенности и цели конкретно-

го бизнеса», — рассказывает руководитель «Газпромбанк Автолизинга» Алексей Смирнов. В планах компании — завоевание уверенных позиций в тройке лидеров рынка, в том числе за счет развития сети представительств, отмечает менеджер.

Марина Константинова

ДИНАМИКА РЫНКА ЛИЗИНГА АВТОМОБИЛЕЙ В 2012–2017 ГОДАХ (МЛРД РУБ.)



Про лизинг по-честному

«Многие предприниматели задаются вопросом, какой инструмент выгоднее для компании — кредит или лизинг? Однозначного ответа нет. Все зависит от конкретной компании и конкретной операции. Поэтому предпринимателям разумно обращаться в финансовую организацию, которая предлагает разные варианты и помогает разобраться в их особенностях», — Дмитрий ШУЛИН, начальник Отдела корпоративных клиентов ПАО «НБД-Банк».



Иметь собственное дело, успешно его продвигать — непросто. Конкуренция на рынке заставляет искать все новые инструменты развития. Сегодня в силу объективных причин самыми актуальными из них стали техническое обновление и повышение собственной эффективности предприятия.

Утверждение, что в лизинговой компании дешевле — заблуждение. Большинство лизинговых компаний пользуются заемными банковскими деньгами. А потому их услуги часто дороже, чем в банках, предлагающих лизинг, — ведь лизинговые компании должны заработать и свою маржу. Банки глубже разбираются в бизнесе

клиентов и могут предложить им более комфортные условия. НБД-Банк, к примеру, предлагает массу дополнительных удобств.

«Лизинг позволяет предприятию произвести модернизацию основных фондов и получить необходимые оборудование или другие непотребляемые предметы, затратив только часть стоимости имущества», — рассказывает Дмитрий Шулин. — «Размер авансового платежа по договору лизинга утверждается индивидуально, что позволяет заемщику получить еще больше выгоды от данного финансового инструмента».

Клиент получает возможность пользоваться лизинговым имуществом

с момента его получения, а через определенное время, после оплаты полной стоимости объекта лизинга, он переходит в собственность предприятия и имущество учитывается на балансе. По сути это долгосрочная финансовая аренда предмета лизинга с последующим правом выкупа.

В лизинговой схеме участвуют три стороны: продавец имущества, клиент и банк, финансирующий сделку. Предоставляя услугу финансовой аренды, НБД-Банк работает без посредников. Все договоры, необходимые для оформления лизинга, заключаются от имени банка, а значит, банк имеет возможность предлагать клиентам рыночные цены.

Важным моментом является возможность получения имущества в лизинг на длительный срок — до пяти лет. Еще одно преимущество — скорость принятия решения о предоставлении лизинга — не более 10 рабочих дней. Ну и, конечно, удобный график лизинговых платежей, который специалисты НБД-Банка составляют с учетом пожеланий клиента.



ПАО «НБД-Банк»
пл. М. Горького, 6
Тел. (831) 22-000-22

Реклама. Генеральная лицензия ЦБ РФ №1966

Выгоды лизинга в НБД-Банке:

- срок лизинга — до пяти лет;
- низкий авансовый платеж — от 15% (по транспортным средствам);
- индивидуальный график лизинговых платежей;
- возможность досрочного выкупа;
- приобретаемое имущество — новое или бывшее в эксплуатации. Без ограничения по году выпуска;
- валюта лизинга — рубли;
- оборудование не страхуется;
- учет предмета лизинга — на балансе лизингополучателя;
- возможность финансирования до 100% лизинговой сделки с использованием заемных средств банка на авансовый платеж.



Минимальное вложение в лизинговую сделку средств банка — 500 000 руб.

