

ЛИЗИНГ

Какие лизинговые компании наиболее клиентоориентированы **19**
Чего хочет лизингополучатель **20**
Автомобиль в лизинг **21**
Дефицитный товар — железнодорожные вагоны **22**



Российский рынок лизинга набирает обороты. Объем вновь заключенных лизинговых сделок за первые шесть месяцев 2011 года вырос вдвое и составил 530 млрд руб. Совокупный лизинговый портфель на 1 июля 2011 года увеличился до 1360 млрд руб. — рост составил 31% в сравнении с аналогичным периодом 2010 года.

Концентрированный рост

рейтинг

Стабильность в российской экономике в первом полугодии 2011 года позволила многим предприятиям разморозить инвестиционные программы и обусловила повышение спроса на лизинговые услуги. С другой стороны, наличие достаточной ликвидности у банков обеспечило свободный доступ лизингодателей к заемным ресурсам и возможность заключать новые сделки. Росту рынка способствовало и улучшение ситуации с просроченной задолженностью.

Тройка лидеров рынка по объему новых сделок в первом полугодии 2011 года не изменилась по составу: «ВЭБ-Лизинг», «Сбербанк Лизинг» и «ВТБ-Лизинг». В сумме на данные компании пришлось около 46% объема новых сделок.

Наибольший объем контрактов (85,77 млрд руб.) был заключен ОАО «ВЭБ-Лизинг» (таблица 2). В первом полугодии 2011 года компания сконцентрировалась на поступательном наращивании лизингового портфеля в корпоративном сегменте и активном развитии розничного направления бизнеса. Особое внимание компания уделила работе над источниками и структурой финансирования.

В первом полугодии 2011 года Внешэкономбанком был уве-

Таблица 1. Структура рынка по предметам лизинга (%)

Предметы лизинга	Доля в новом бизнесе за первое полугодие 2011 года	Доля в новом бизнесе за первое полугодие 2010 года	Прирост или сокращение объема сегмента	Доля сегмента в лизинговом портфеле на 01.07.11
Железнодорожная техника	53,86	37,14	+200,8	48,52
Грузовой автотранспорт*	9,32	8,34	+131,8	6,00
Легковые автомобили	6,68	7,56	+83,2	2,94
Строительная техника, вкл. строительную спецтехнику на колесах	4,94	3,92	+161,3	3,97
Дорожно-строительная техника	3,64	4,28	+76,5	2,65
Здания и сооружения	3,11	2,68	+140,7	2,74
Авиационный транспорт	3,00	8,16	-23,7	11,41
Машинностроительное, металлообрабатывающее оборудование	1,86	1,07	+261,0	1,70
Автобусы и микроавтобусы	1,67	1,10	+215,7	1,43
Суда (морские и речные)	1,40	5,36	-45,7	2,44
Оборудование для нефтедобычи и переработки	1,30	1,08	+150,2	2,50
Оборудование для добычи прочих полезных ископаемых	0,82	0,86	+97,3	0,83
Сельскохозяйственная техника**	0,74	0,60	+154,3	0,57
Погрузчики и складское оборудование	0,61	1,17	+7,6	0,44
Оборудование для пищевой промышленности, вкл. холодильное	0,56	1,11	+5,1	0,64
Телекоммуникационное оборудование	0,53	0,17	+542,2	0,99
Оборудование для газодобычи и переработки	0,52	1,88	-43,0	0,82
Энергетическое оборудование	0,51	4,30	-75,5	2,70
Полиграфическое оборудование	0,36	0,89	-16,3	0,83
Оборудование для производства химических изделий, пластмасс	0,35	1,35	-46,0	0,77
Прочие оборудование	4,22	—	—	—

*Без учета данных компании «Скания Лизинг» и «ВФС Восток». **Без учета данных компании «Росагролизинг». Источник: «Эксперт РА».

личный капитал компании на 5 млрд руб., еще 5 млрд должны поступить до конца третьего квартала текущего года. Кроме того, компания осуществила выпуск облигаций на сумму 15 млрд руб., успешно и с существенной переподпиской разместила дебютный выпуск еврооблигаций на сумму \$400 млн.

Наиболее яркими событиями для ЗАО «Сбербанк Лизинг»

стали подписание с ООО «СИ-НОПЕК Индустриэл Компани Рус» соглашения о сотрудничестве в области лизингового финансирования поставок высококачественного добывающего и перерабатывающего оборудования для предприятий нефтегазовой и химической отраслей, а также ряд крупных сделок в сегменте лизинга недвижимости. По оценкам ЗАО «Сбербанк Лизинг», по итогам

2011 года общая сумма сделок с недвижимостью может составить порядка 30 млрд рублей.

Компания «ВТБ-Лизинг» продолжала наращивать сделки как в сегменте железнодорожной техники, так и в сегментах авиатехники и грузового автотранспорта (в частности, компанией были поставлены 30 тягачей для перевозки угля в ООО «Сибуголь»). Значимым событием для компании стало

привлечение кредитной линии на €50 млн от банка UniCredit под гарантию агентства SACE (Италия). Кредитная линия позволяет ОАО «ВТБ-Лизинг» расширить возможности финансирования приобретения оборудования итальянского производства.

Впечатляющий рост продемонстрировала Государственная транспортная лизинговая компания, поднявшаяся в рейтинге на 12 позиций.

В целом сумма сделок государственных лизинговых компаний (в том числе «дочек» госбанков) в первом полугодии 2011 года составила более половины объема нового бизнеса — 54,9% (трафик 2). В 2009 году доля таких компаний составляла 25,4%, в 2008-м — 13,7%.

Драйверы роста

Лидирующим сегментом по объему заключенных сделок традиционно стала железнодорожная техника, причем доля ее увеличилась — 53,9% за первое полугодие 2011 года (таблица 1). В абсолютном выражении железнодорожный сегмент вырос в три раза по отношению к первому полугодью 2010 года. При этом прирост всего лизингового рынка, очищенный от влияния сегмента ж/д техники, составил лишь 52,6% (вместо 100,7%).

Лидерство в сегменте железнодорожной техники захватил «ВЭБ-Лизинг» (72 млрд руб. новых сделок). За аналогичный период 2010 года наибольший объем сделок в данном сегменте был заключен «ВТБ-Лизингом».

Вторым по объему сегментом стал грузовой автотранспорт, доля которого за год увеличилась с 8,3% до 9,3%. Сегмент лизинга легковых автомобилей занял третье место по объему сделок.

Несмотря на рост рынка в целом, за первое полугодие 2011 года сократились в объеме 15 сегментов рынка по видам оборудования из 38 выделяемых «Экспертом РА» в рамках исследований, положительные темпы прироста наблюдались в 23 сегментах рынка.

Если смотреть на распределение сделок по регионам, то доля Москвы в структуре новых лизинговых сделок в первом полугодии 2011 года продолжала увеличиваться — с 41,4% до 44,3% (трафик 3, 4). В географическом распределении сделок увеличилась доля Уральского ФО (с 8,5% до 16%), при этом снизилась доля Сибирского ФО (с 9,7% до 6%) и Санкт-Петербурга (с 11,3% до 5,8%). Доли прочих федеральных округов изменились незначительно.

Тройку лидеров по объему сделок в Москве по итогам первого полугодия 2011 года составили компании «ВЭБ-Лизинг», «ВТБ-Лизинг» и «Сбербанк Лизинг». Суммарно данные компании обеспечили 54,2% новых сделок, приходящихся на столицу.

По новым правилам

С начала 2011 года в сфере бухгалтерского учета был сделан шаг к сближению российской и международной отчетности. Приказом Минфина РФ № 66н от 02.07.2010 «О формах бухгалтерской отчетности организаций» была осущитим изменена структура форм российской отчетности.

Позитивной чертой нововведений является наличие в отчетности информации за три отчетные даты, что позволяет проследить динамику изменения показателей за более длительный срок по сравнению с предыдущими формами отчетности.

Негативным изменением при этом стало сокращение информативности квартальных форм отчетности (годовые формы компании еще не составляли). Произошло укрупнение практически всех строк баланса, что негативно сказывается на понимании тонкостей бизнеса заемщиков, отмечают лизингодатели. «После измене-

ния форм отчетности возникает необходимое условие — предоставление полноценных развернутых расшифровок основных статей, без которых анализ финансового положения и понимание сущности бизнеса невозможны», — отмечает Андрей Коноплев, генеральный директор ОАО «ВТБ-Лизинг». — Например, необходимо разделение на долгосрочную и краткосрочную дебиторскую задолженность, так как это влияет на расчет коэффициентов ликвидности и т. д. Таким образом, процесс подготовки информации клиентами несколько усложняется».

Усложнился анализ и других строк баланса. К примеру, строка «Запасы» теперь не дает возможности оценить, сколько у контрагента ожидаемых расходов, каков объем незавершенного строительства и сколько готовой продукции на складе. Сокращенная строка «Кредиторская задолженность» пассива баланса теперь не показывает, то ли в ней просрочка по налогам или произошел рост кредиторской задолженности перед поставщиками. Часть данных при этом (к примеру, ценности и обязательства, учитываемые на забалансовых счетах) теперь можно найти лишь в пояснениях к отчетности.

(Окончание на стр. 18)



Государственная
Транспортная
Лизинговая
Компания

СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ЛИЗИНГОВЫХ ПРОГРАММ



от **0** % аванс ставка удорожания от **5,14** %

Специальные условия лизинговых программ GTLK для дорожных, коммунальных предприятий и служб, предприятий, выполняющих работы по эксплуатации дорожной и транспортной инфраструктуры.

Условия распространяются на дорожную и коммунальную технику, произведенную на территории России, технику иностранного производства, не имеющую российских аналогов.

Ставка удорожания уже включает КАСКО.

125284, Москва, Ленинградский пр-т, д.31А, стр.1
тел.: +7 (495) 221 00 12 – факс: +7 (495) 221 00 06
e-mail: gtlk@gtlk.ru

www.gtlk.ru

ЛИЗИНГ

Сила желаний

КЛИЕНТЫ

Российские компании все больше входят во вкус лизинговых услуг. За десять лет существования этого вида финансового займа клиенты научились не только прибегать к нему в экстренных случаях, но и активно использовать лизинг в качестве инструмента для развития собственного бизнеса, получая от кредитора максимально выгодные условия.

Рынок лизинговых услуг в России, начавший активно развиваться с начала 2000-х годов, за это десятилетие вырос более чем в 20 раз, однако, констатируют специалисты, его потенциал по-прежнему высок. «Средний износ основных средств в стране превышает 50%, что во многом поддерживает постоянный высокий спрос на лизинговые услуги», — говорит директор по развитию бизнеса ГТЛК Владимир Добровольский. Более того, как только рынок пришел к себе после недавнего периода экономического спада, спрос на лизинговые услуги вернулся к докризисным показателям. «По объемам и темпам заключения договоров наша

компания достигла докризисных показателей, это свидетельствует о том, что лизинг остается одним из эффективных способов модернизации производства», — говорит в «Балтийском лизинге». Основными потребителями лизинговых услуг являются компании, которым необходимо приобрести транспортные средства, технику, оборудование, но свободных средств на это нет. «Основной задачей лизингополучателя является получить необходимое имущество как можно дешевле, на самых выгодных условиях и в нужное для своего собственного бизнеса время», — говорит директор департамента развития «РЕСО-Лизинга» Сергей Ка-

линин. С помощью лизинга заемщик может использовать полученную технику в работе и из получаемой от этого прибыли выплачивать лизинговые платежи.

«В связи с запуском кредитно-лизингового калькулятора AXELIT ICalc мы провели собственное независимое исследование с целью выяснить предпочтения того или иного финансового инструмента», — рассказывает Владислав Горбунов, директор по развитию компании AXELIT. — По итогам опроса критерий чистой экономической выгоды от использования схемы значительно опередил и удобство работы с конкретным кредитором или лизингодателем, и наименьший совокупный риск schemes финансирования».

Тем не менее компания AXELIT запустила независимый бесплатный бизнес-калькулятор AXELIT ICalc, который позволяет клиентам взвесить, что для них выгоднее — лизинг или кредит.

Опыт компании по автоматизации лизинговой деятельности и управления кредитами позволил разработать методику корректного сравнения эффективных ставок по кредиту и лизингу в каждом конкретном случае. AXELIT ICalc удобен и прост в обращении, хотя

и содержит сложный алгоритм расчета, учитывающий параметры предмета лизинга/кредита, особенности сделки, внешние факторы, в том числе метод дисконтированных денежных потоков. Воспользоваться услугами калькулятора можно бесплатно. Для банков и лизингодателей появилась новая возможность размещать свои рекламные предложения, которые строго соответствуют исходным параметрам, введенным в AXELIT ICalc.

Как отмечают специалисты, по мере развития рынка, формирования лизинговой и кредитной культуры у клиентов все чаще к этому виду финансовых услуг обращаются те предприятия, у которых есть свободные средства на покупку техники, но они осознают, что использование лизинга более выгодно для их деятельности. Так, говорит Владимир Добровольский, стоимость приобретения в лизинг дорожной техники отечественного производства в ГТЛК (удорожание) начинается от 5,14%, в то время как ставки по банковским вкладам достигают 12% годовых. «Это означает, что свои свободные средства предприятие может положить в банк под 12% и выплачивать значительно меньшие лизинговые платежи», — говорит эксперт.

Помимо этого свободные средства могут инвестироваться в собственные бизнес-проекты, рентабельность которых гораздо выше, чем банковские ставки.

Кроме того, если при оформлении банковского кредита компания может получить только сумму, составляющую 70–80% от стоимости имеющихся активов, то лизинговое финансирование может превышать этот показатель в два-три раза, что, в свою очередь, дает возможность более активного роста бизнеса.

В «Балтийском лизинге» констатируют: сегодня лизингополучатели стали гораздо лучше разбираться в этом виде услуг и гораздо более требовательно подходить к анализу всех параметров сделки. Прежде всего, говорят в компании, клиенты обращают особое внимание на ставки. Несмотря на то что с начала года они снизились на 1,5–2% годовых, на сегодняшний день наблюдается некоторая стабильность. Не менее важную роль играют срок договора и скорость его оформления. «Для лизингополучателей, которые привлекают финансирование на крупные проекты, важен опыт компании в реализации таких сделок, репутация компании на рынке», — говорит Ирина Кенюхо-

ва, менеджер по маркетингу и рекламе группы компания «Балтийский лизинг». По ее словам, зачастую клиенты хотят заключить сделку с нулевым авансовым платежом — вместо обычных 20–30% от стоимости оборудования, на что лизингодатель не всегда может согласиться. Однако если финансовое состояние и документы клиента в порядке, то он может рассчитывать на некоторые уступки со стороны лизинговой компании.

Сам формат этих уступок зависит от того, насколько трудно выполнимы требования клиента и насколько лизингодатель может себе это позволить. По словам Сергея Калинина, получив заявку от заемщика, компания пытается предложить тот вариант условий, который бы максимально устроил обе стороны. «Рамки диктуются рынком и условиями, по которым компания получает ресурсы. Если, например, сегодня трехлетняя ставка для хорошего заемщика — 10% годовых, то никакой банк вам под 8% денег не даст», — рассказывает эксперт. — Поэтому компания рассчитывает лизинговые платежи исходя из реальной ставки, даже используя собственные средства (доходность на капитал пока еще никто не

отменял). И все рассказы про «лизинг — 0%» — это не более чем маркетинговый ход».

Наибольшим спросом, свидетельствуют в «РЕСО-Лизинге», пользуются транспортные средства, дорожная, строительная и специальная техника. На лизинговом рынке уже проявляется специализация: кто-то сдает «КамАЗы», кто-то — железнодорожные вагоны, кто-то — «Фольксвагены», но есть и много универсальных компаний, констатирует Сергей Калинин.

Однако несмотря на растущую популярность лизинговых услуг среди компаний, российскому рынку есть еще куда расти. Как констатирует Владимир Добровольский, все еще слабо развиты лизинговые продукты для многих видов транспорта, техники и оборудования. До недавнего времени был мало представлен лизинг комбинированных дорожных машин, пассажирского транспорта, автобусов, троллейбусов, трамваев и аэропортовой техники. Кроме того, доступность лизинга в разных регионах России по-прежнему остается неравномерной. Если в Центральной федеральной области и крупнейших городах России этот вид услуг представлен широко, то в Северо-Кавказском федеральном

округе, Сибири и на Дальнем Востоке наблюдается дефицит предложения.

Что касается общей картины, то, по данным экспертных агентств, объем рынка лизинга за 2010 год составил 730 млрд руб., или 1,62% от объема ВВП. «Обновление основных производственных фондов через лизинг составляет всего около 5% (в лучший для лизинга 2007 год — 12%), в то время как в ЕС этот показатель находится на уровне 40%, а в США еще выше», — говорит Сергей Калинин.

Эксперт констатирует, что в ближайшем будущем власти не только не будут создавать условий для развития этого сектора рынка, но и, наоборот, будут препятствовать движению: по его словам, в государственных структурах, в первую очередь в Минфине, считают, что лизинг пользуется слишком большими льготами, которые необходимо отменить в 2012–2013 годах. «Это, несомненно, приведет к повышению лизинговых ставок, сокращению операторов рынка, частично уходу в тень инвестиционных источников и снижению и так незначительной доли лизинга в обновлении фондов, которые не обновлялись в течение 20–30 лет», — уверен господин Калинин.

Мария Карнаух

Концентрированный рост

рейтинг

(Окончание. Начало на стр. 17)

Несмотря на то что детализация статей бухгалтерского баланса организация может определять самостоятельно, включая в него существенную отчетную информацию об активах и обязательствах, большинство компаний пока что ограничиваются укрупненными статьями баланса.

В целом в связи с изменением форм отчетности лизингодатели отмечают повышенную необходимость запрашивать дополнительные сведения, без которых полноценный анализ баланса провести не удастся.

По оценкам «Эксперт РА», в текущем году высокие темпы роста рынка сохраняются. Прирост новых сделок по итогам 2011 года может составить 65–80%, а сумма кон-

трактов — достичь 1,2–1,3 трлн руб. «Драйвером роста рынка останется сегмент лизинга транспортных средств», — считает Елена Адамова, финансовый директор ЗАО «Центр-Капитал». — Кроме того, значительное увеличение объемов сделок могут показать сегменты лизинга строительной, дорожно-строительной, сельскохозяйственной техники, оборудования для энергетической, машиностроитель-

ной, нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей отраслей. Но это произойдет только в том случае, если неспокойная ситуация на мировых финансовых рынках не перейдет в новую фазу кризиса в экономике».

Также значительное влияние на объем рынка будут оказывать сегменты железнодорожной техники и оборудования для пищевой промышленности.

В то же время наблюдаемое на лизинговом рынке усиление концентрации по сегментам (железнодорожная техника) и участникам (растет доля госкомпаний) означает, что в случае изменений конъюнктуры на транспортном рынке или в стратегии развития подконтрольных государству лизинговых компаний рынок лизинга ждет заметное снижение темпов развития.

Кроме того, уже в следующем году на темпы прироста новых сделок перестанет оказывать влияние «эффект низкой базы».

В результате этого в 2012 году темпы прироста могут снизиться вдвое и составить 30–40%.

Роман Романовский,
рейтинговое агентство
«Эксперт РА»

Таблица 2. Топ-100 лизинговых компаний России по итогам первого полугодия 2011 года

Место по новому бизнесу 01.07.2011	Компания	Объем нового бизнеса в 2010 году (млн руб.)	В том числе оперативный лизинг/аренда	Текущий портфель (млн руб.; 01.07.2011)	Место по портфелю	Место по новому бизнесу 01.07.2011	Компания	Объем нового бизнеса в 2010 году (млн руб.)	В том числе оперативный лизинг/аренда	Текущий портфель (млн руб.; 01.07.2011)	Место по портфелю
1	«ВЭБ-лизинг»	85775,5	н.д.	189685,4	3	51	«Яков Семенов»	923,5	—	1588,2	64
2	ГТЛК «Сбербанк Лизинг»	81507,3	н.д.	196318,7	2	52	Банк «Интеза» и «Интеза Лизинг»	867,9	—	2990,0	46
3	«ВТБ-Лизинг»	76473,0	н.д.	211667,9	1	53	«Система Лизинг 24»	825,1	0	2142,5	54
4	Государственная транспортная лизинговая компания	29750,1	0	38523,3	7	54	ЛК «Север/Запад» (ранее Северо-Западная лизинговая компания)	788,0	0	11631,2	17
5	«Газтехлизинг»	27086,3	0	59249,6	4	55	«Опцион-ТМ»	769,7	0	1794,3	59
6	Лизинговая компания «Уралсиб»	16411,7	47	28948,9	9	56	«М.Т.Е. -финанс»	756,6	—	16315,0	13
7	EuroRipal	14492,2	н.д.	21368,4	11	57	«Соллерс-Финанс»	696,9	0	1148,6	72
8	ГТЛК «Газпромбанк Лизинг»	11594,8	0	23690,2	10	58	ГТЛК «Абсолют»	685,0	—	1771,8	60
9	ГТЛК «Транскредитлизинг»	11521,1	н.д.	51837,0	5	59	«Лизинг Трейд»	663,2	331,6	1195,1	71
10	ГТЛК «Балтийский лизинг»	8909,9	0	15547,5	14	60	«ШРЕИ Лизинг»	643,0	0	1207,0	70
11	«Саргасде Лизинг»	7855,2	0	6725,9	28	61	«ЮТайр-Лизинг»	610,0	—	1400,0	67
12	«Брансвик Рейл»	5928,0	5928	18058,4	12	62	Национальная лизинговая компания	600,3	0	742,4	80
13	ГК «КамАЗ-Лизинг»	5708,3	1872	3858,6	36	63	ЛИКОНС	559,3	—	1235,0	69
14	«Сименс Финанс» (ранее «Дельтализинг»)	4925,7	0	11511,7	18	64	«Гознак-лизинг»	556,1	0	2171,0	53
15	«Альфа-Лизинг»	4827,0	5	42702,0	6	65	«Экономлизинг»	551,7	0	915,5	76
16	«Райффайзен-Лизинг»	4572,4	0	10592,4	20	66	«Столичный лизинг»	527,4	7,5	1051,0	75
17	ГК «Интерлизинг»	4404,2	—	9293,3	22	67	ГК «Уралпромлизинг»	522,4	0	868,4	77
18	ГК «Клиентская лизинговая компания»	4096,0	3326,6	8330,4	25	68	«Эксперт-Лизинг» (Челябинск)	493,3	—	585,2	84
19	«Центр-капитал»	3706,6	—	8606,5	24	69	—	483,7	0	856,6	78
20	ГК «Северная Венеция»	3704,0	0	12037,4	16	70	Югорская лизинговая компания	472,6	0	1627,1	63
21	«Элемент Лизинг»	3614,9	22,2	4953,9	35	71	Лизинговая компания ЛИАКОН	422,2	—	1082,3	74
22	ОЛК «РЕСО-Лизинг»	3350,4	11,4	5467,9	33	72	«Белфин»	385,9	—	630,6	82
23	ГК «МКБ-лизинг»	3057,0	—	6757,0	27	73	«Регион»	381,9	0	1503,0	66
24	«Стой XXI»	3052,8	0	3696,2	39	74	ГК «АС Финанс»	371,0	0	464,0	89
25	«Юникредит Лизинг» и «Локал Лизинг Россия»	3023,2	0	10055,9	19	75	Группа компаний «Лизинг Стандарт»	367,3	—	731,0	81
26	«ГТИ-Лизинг»	3004,7	—	6337,5	30	76	Межрегиональная инвестиционная компания	360,8	0,2	601,9	83
27	ГК ЗЕСТ	2936,0	—	6856,0	26	77	ГК «Муниципальная инвестиционная компания»	326,5	29,3	2099,5	55
28	Универсальная лизинговая компания	2366,9	88,39	5669,7	32	78	Промышленно-инвестиционная компания («Проминвест»)	307,0	35,6	1095,8	73
29	Русская лизинговая компания	2198,0	0	6689,0	29	79	Лизинговая компания «Версус»	296,0	0	463,0	90
30	Промышленная лизинговая компания	2011,6	0	3822,7	37	80	«ПН-Лизинг»	291,1	0	540,4	86
31	«Доце Лизинг Восток»	1985,2	0	10426,1	21	81	«Экспресс-Волга-Лизинг»	271,7	—	571,8	85
32	«Вектор-Лизинг»	1910,6	231,9	5158,7	34	82	Владимирская лизинговая компания	269,1	—	329,9	95
33	«Фольксваген Груп Финанц»	1808,5	—	3077,7	44	83	«Вестлизинг-М»	260,0	—	514,0	88
34	ARVAL	1794,3	897,2	2998,4	45	84	«Лизинг-М»	255,0	0	1879,0	58
35	«ФБ-Лизинг»	1704,5	—	3547,6	41	85	«РЛизинг»	251,9	39,7	314,2	98
36	«Петролизинг-Менеджмент»	1660,0	—	2856,5	47	86	«Неолизинг»	224,4	0	230,1	101
37	Тюменская агропромышленная лизинговая компания	1651,2	—	3174,1	43	87	Банк «Вологжанин»	217,6	0	533,5	87
38	Лизинговая компания «Дельта»	1592,4	0	1650,8	62	88	ЛК «Проект роста»	211,0	0	1543,2	65
39	«Ураллизинг»	1459,7	0	1982,7	57	89	«Лизинг Инвест»	195,6	0	800,8	79
40	«Югра-Лизинг»	1350,0	—	2263,0	51	90	«Анагелизинг»	194,9	—	169,1	104
41	«Яркам Лизинг»	1348,5	2,9	3576,0	40	91	«Пром Тех Лизинг»	189,4	0	1272,9	68
42	«Альянс-Лизинг»	1347,4	0	2071,8	56	92	«Горлизинг»	164,0	0	258,0	99
43	ГТЛК «Балтфинвест»	1314,8	21,1	1711,3	61	93	«Аспект»	162,0	—	195,0	103
44	«Челиндлизинг»	1182,9	—	2489,3	49	94	«Адмирал-Лизинг»	158,0	0	318,0	97
45	«Экспо-лизинг»	1180,2	—	3789,3	38	95	Первая лизинговая компания (Тверь)	156,0	0	427,0	93
46	Сибирская лизинговая компания (Москва)	1155,7	—	6186,0	31	96	«Центр-Транс»	152,7	0	237,1	100
47	«ВСП-Лизинг»	1146,0	202	3409,0	42	97	«Топком Инвест»	142,3	—	429,8	92
48	Приволжская лизинговая компания	1104,0	0	2424,0	50	98	«ПЛ-лизинг»	136,2	0	134,3	106
49	ГТЛК «Трансвестхолдинг»	1041,0	—	9204,0	23	99	Самарская лизинговая компания	120,0	0	210,0	102
50	Петербургская лизинговая компания	959,4	—	2230,5	52	100	Сахалинская лизинговая компания	117,0	—	319,0	96

Источник: «Эксперт РА».

ПРОВЕРКА «ЗРЕНИЯ» ДЛЯ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ

Перспективы не очевидны? Считайте вместе с AXELIT ICalc! Бесплатно на www.ICalc.ru

При поддержке **all-leasing.ru**

ПРОВЕРКА «ЗРЕНИЯ» ДЛЯ ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ

Всмотрись в свое будущее, а не в чужое прошлое.

ТОЧКА РОСТА ЛИЗИНГА

Нетиповая автоматизация лизинга

www.axelit.ru

ЛИЗИНГ

«Тайный клиент» ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Исследования

Подведены итоги первого на российском рынке исследования реальных условий лизинга российских лизинговых компаний. Сотрудники исследовательской компании под видом «тайных клиентов» обращались в лизинговые компании с просьбой предоставить коммерческое предложение на лизинг автомобиля и оборудования и попутно выясняли все остальные условия лизинга.

Прежде чем обращаться в лизинговые компании, участниками эксперимента — «тайными клиентами» был создан полноценный прототип компании-лизингополучателя с отчетностью и подробной легендой о направлениях деятельности. Также был детально проработан запрос на автотранспорт и оборудование. «Клиент» обращался в 40 ведущих российских лизинговых компаний (с наибольшим портфелем по сделкам) якобы с целью получить одобрение на финансирование оборудования и автотранспорта, а в реальности стояла задача оценить и сравнить условия лизинга и качество работы лизингодателей. В частности, оценивались предлагаемый уровень процентной ставки, размер аванса, срок лизинга, требования к финансовому состоянию лизингополучателя и другие критерии отбора клиентов, готовность принимать дополнительное обеспечение и т. д.

Отдельно оценивалась клиентоориентированность лизингодателей — насколько легко до них дотянуться, каким образом сотрудники лизинговой компании проявляют заинтересованность в клиенте, насколько они компетентны в вопросах лизинга.

Все общение с лизингодателями велось по телефону и электронной почте. Сотрудник, представлявший «тайного клиента», имел опыт работы в лизинге и компетентно мог обсуждать с менеджерами лизинговых компаний все условия договора. Свою компетентность в вопросах лизинга он по-

Таблица 1. Оборудование. Рейтинги лизинговых компаний на основе расчетной процентной ставки

Позиция в рейтинге	Компания	Расчетная процентная ставка (%)
1	«БСЖВ Лизинг» («РБ Лизинг»)	15,94
2	«Юниаструм Лизинг»	16,00
3	«Юникредит Лизинг»	16,06
4	«Кредит Европа Лизинг»	16,65
5	ЛК «Медведь»	16,85
6	«Петролизинг Менеджмент»	17,21
7	«КМБ-Лизинг»	17,22
8	«СДМ-Лизинг»	17,32
9	«Интерлизинг»	17,75
10	«МКБ-Лизинг»	18,60
11	ЛК «Северная Венеция»	18,77
12	«Балтийский лизинг»	19,18
13	Компания розничного кредитования	19,36
14	«ЭКСПО-лизинг»	19,47
15	«ВСП-Лизинг»	19,83
16	Eurolap	20,40
17	«Бизнес Альянс»	20,67
18	«ФБ-Лизинг»	20,70
19	«Индустриальный лизинг»	21,42
20	«Дельтализинг»	21,60
21	Русская лизинговая компания	21,71
22	Северо-Западная лизинговая компания	21,93
23	«Пробизнесбанк Лизинг» («Пролизинг»)	22,08
24	«РМБ-Лизинг»	22,35
25	«РЕСО-Лизинг»	22,60
26	«Вектор-Лизинг»	22,92
27	«РПК-Лизинг»	23,19
28	«Еврограс-Лизинг»	24,33
29	«Экономлизинг»	25,29
30	«Опцион-ТМ»	25,37
31	ВТБ 24	26,15

Источник: «Новые маркетинговые решения».

янял им тем, что компания уже привлекала ранее лизинговое финансирование и он осведомлен о ряде нюансов этого процесса. В рамках исследования была поставлена задача изучить условия лизинга 40 ведущих рыночных лизинговых компаний как по автолизингу, так и по лизингу оборудования. Условия лизинга недвижимости тоже нас интересовали, но поскольку реально эту услугу предлагают лишь немногие компании, основная задача состояла в том, чтобы понять, финансирует ли компания сделки с недвижимостью в принципе.

Информация о «тайном клиенте»
Согласно созданной легенде, «клиент» — компания по производству строительных материалов, уже имеющая производство в одном из городов Подмосковья. Компания существует три года, имеет успешный бизнес и планирует его расширение. Для это-

Таблица 2. Автолизинг. Рейтинги лизинговых компаний на основе расчетной процентной ставки

Позиция в рейтинге	Компания	Расчетная процентная ставка (%)
1	«Юникредит Лизинг»	12,80
2	«Скания Лизинг»	13,75
3	«БСЖВ Лизинг» («РБ Лизинг»)	14,30
4	«СДМ-Лизинг»	16,00
5	«Бизнес Кар Лизинг»	16,45
6	«ВФС Восток» (Volvo)	16,62
7	«Кредит Европа Лизинг»	16,70
8	«Петролизинг Менеджмент»	16,85
9	«МКБ-Лизинг»	17,40
10	«Афин Лизинг Восток» (Iveco)	18,15
11	«КМБ-Лизинг»	18,20
12	ЛК «Медведь»	18,20
13	Компания розничного кредитования	18,90
14	«ВСП-Лизинг»	19,15
15	«ЭКСПО-лизинг»	19,20
16	Cascade Leasing	19,30
17	«КамАЗ-Лизинг»	19,67
18	«Балтийский лизинг»	19,85
19	«Вектор-Лизинг»	20,10
20	«Центр-капитал»	21,10
21	De Lage Landen	20,35
22	Eurolap	21,35
23	«Интерлизинг»	21,40
24	«Стелс ХХ»	21,40
25	«Свое дело»	22,35
26	«ФБ-Лизинг»	23,05
27	«РМБ-Лизинг»	23,18
28	«Парекс Лизинг» («Экстроллизинг»)	23,55
29	ВТБ 24	23,56
30	«Дельтализинг»	23,85
31	«РЕСО-Лизинг»	24,25
32	«РТК-Лизинг»	24,25
33	«Еврограс-Лизинг»	24,40
34	«Опцион-ТМ»	25,20
35	«Экономлизинг»	26,10
36	«Элемент Лизинг»	28,32
37	«Столичный лизинг»	33,05

Источник: «Новые маркетинговые решения».

го ей необходимо взять в лизинг производственную линию зарубежного производителя, имеющего представителя в России. Стоимость линии — 7 млн 150 тыс. рублей. Изготовление линии займет три месяца, да к тому же и поставщик попался достаточно жадный: хочет аванс 50%. Желаемые условия лизинга: срок — четыре года, аванс (оплачиваемый лизингополучателем) — 25%, платежи равные.

К тому же в дальнейших планах компании — существенное расширение производства, и, соответственно, в настоящее время ведется подбор производственного помещения в Подмосковье стоимостью приблизительно 25 млн рублей. Же-

Таблица 3. Лизинг недвижимости. Рейтинги лизинговых компаний на основе расчетной процентной ставки

Позиция в рейтинге	Компания	Расчетная процентная ставка (%)
1	«Юниаструм Лизинг»	16,07
2	«Юникредит Лизинг»	16,90
3	«ЭКСПО-лизинг»	20,51
4	Eurolap	21,01
5	«Индустриальный лизинг»	24,14

Источник: «Новые маркетинговые решения».

лаемые условия лизинга недвижимости: срок — семь лет, аванс — 25%, платежи равные.

Более того, клиенту нужен коммерческий автомобиль, причем как можно быстрее, желательно уже вчера. Стоимость автомобиля в зависимости от марки — 950 тыс. рублей (Peugeot Boxer) или 1 млн 50 тыс. рублей (Hyundai HD65). Желаемые условия лизинга: срок — три года, аванс — 20%, платежи равные.

«Клиент» представлен группой компаний, в составе которой есть два ООО и ИП. У «клиента» были отличные финансовые показатели («тайные клиенты» выслали отчетность по запросу любой лизинговой компании). Во всяком случае, получив эту отчетность, все лизингодатели предварительно готовы были финансировать «клиента».

Лизинг оборудования

В первом рейтинге приняла участие 31 лизинговая компания (см. таблицу 1). То есть это все те компании, от которых были получены коммерческие предложения на оборудование.

Первое место занимает ЛК «БСЖВ Лизинг» («РБ Лизинг»), которая готова предложить клиенту лизинг оборудования по ставке 15,94%. Второе место занимает «Юниаструм Лизинг» со ставкой 16% («Юниаструм-банк» и «Юниаструм Лизинг» входят в международную группу Банка Кипра). Третье место принадлежит компании «Юникредит Лизинг», предложившей клиенту 16,06%.

В глаза бросается то, что на первых трех местах находятся компании, связанные с банками. Это неудивительно, ведь они имеют наиболее благоприятные условия для привлечения финансирования. Следует обратить внимание и на то, что все три компании-лидера имеют доступ к иностранному капиталу. Правда, в исследовании не участвовали лизингодатели, работающие при крупнейших государственных банках, возможно, их ставки были бы еще ниже.

Таблица 4. Автолизинг. Рейтинги клиентоориентированности лизинговых компаний

Позиция в рейтинге	Компания	Балл
1-7	«Вектор-Лизинг» (бывш. «НОМОС-Лизинг»)	5,0
1-7	«Дельтализинг»	5,0
1-7	ЛК «Медведь»	5,0
1-7	«МКБ-Лизинг»	5,0
1-7	«РЕСО-Лизинг»	5,0
1-7	«ФБ-Лизинг»	5,0
1-7	«Элемент Лизинг»	5,0
8-14	«Бизнес Кар Лизинг»	4,8
8-14	Eurolap	4,8
8-14	«Еврограс-Лизинг»	4,8
8-14	Cascade Leasing	4,8
8-14	«Опцион-ТМ»	4,8
8-14	«Парекс Лизинг» («Экстроллизинг»)	4,8
8-14	«Свое дело»	4,8
15-22	«Балтийский лизинг»	4,6
15-22	«ВСП-Лизинг»	4,6
15-22	«Интерлизинг»	4,6
15-22	«КМБ-Лизинг»	4,6
15-22	«Кредит Европа Лизинг»	4,6
15-22	«БСЖВ Лизинг» («РБ Лизинг»)	4,6
15-22	«РМБ-Лизинг»	4,6
15-22	«Стелс ХХ»	4,6
23-27	Компания розничного кредитования	4,4
23-27	«Столичный лизинг»	4,4
23-27	«Экономлизинг»	4,4
23-27	«Юникредит Лизинг»	4,4
28-29	ВТБ 24	4,2
28-29	«ЭКСПО-лизинг»	4,2
30-32	«РТК-Лизинг»	4,0
30-32	«СДМ-Лизинг»	4,0

Источник: «Новые маркетинговые решения».

Последнее место заняла компания «Система Лизинг 24» (банк ВТБ 24); ее «расчетная процентная ставка» более чем на две трети выше ставки компании «БСЖВ Лизинг» («РБ Лизинг») или компании «Юниаструм Лизинг». По всей видимости, это объясняется тем, что целевым клиентом компании является малый бизнес — наиболее рискованная категория заемщиков.

Итак, средняя «расчетная процентная ставка» по рынку для лизинга оборудования составляет 20,68%.

Необходимо отметить, что многие компании были готовы улучшить условия лизинга и некоторые шли на это. Так, услышав от «клиента», что тот получил более привлекательное предложение от другой лизинговой компании, сразу вели речь о возможности улучшить свои предложения компании «РЕСО-Лизинг», «Бизнес Альянс» и «РМБ-Лизинг». Причем в компании «РМБ-Лизинг» были готовы к существенному улучшению условий (почти на 1 млн рублей в нашем случае).

Таблица 5. Оборудование. Рейтинги клиентоориентированности лизинговых компаний

Позиция в рейтинге	Компания	Балл
1-2	ЛК «Медведь»	5
1-2	«ФБ-Лизинг»	5
3-9	«Вектор-Лизинг» (бывш. «НОМОС-Лизинг»)	4,8
3-9	«Дельтализинг»	4,8
3-9	Eurolap	4,8
3-9	«Еврограс-Лизинг»	4,8
3-9	«МКБ-Лизинг»	4,8
3-9	«РЕСО-Лизинг»	4,8
3-9	«Опцион-ТМ»	4,8
10-17	«БСЖВ Лизинг» («РБ Лизинг»)	4,6
10-17	Русская лизинговая компания	4,6
10-17	«РМБ-Лизинг»	4,6
10-17	«Интерлизинг»	4,6
10-17	«Балтийский лизинг»	4,6
10-17	«ВСП-Лизинг»	4,6
10-17	«КМБ-Лизинг»	4,6
10-17	«Кредит Европа Лизинг»	4,6
18-20	«Экономлизинг»	4,4
18-20	Компания розничного кредитования	4,4
18-20	«Юникредит Лизинг»	4,4
21-22	«Доине Лизинг Восток»	4,3
21-22	«Авангард-Лизинг»	4,3
23-27	«Индустриальный лизинг»	4,2
23-27	«ЭКСПО-лизинг»	4,2
23-27	ВТБ 24	4,2
23-27	«Пробизнесбанк Лизинг» («Пролизинг»)	4,2
23-27	«Северо-Западная лизинговая компания»	4,2
28-30	«РТК-Лизинг»	4
28-30	«Бизнес Альянс»	4
28-30	«Райффайзен-Лизинг»	4

Источник: «Новые маркетинговые решения».

Даже в компании «БСЖВ Лизинг» («РБ Лизинг»), занявшей первое место по уровню ставки, услышав о том, что «клиент» предпочел другую лизинговую компанию, были готовы предложить еще более низкую ставку.

Автолизинг

В тройке лидеров среди лизинговых компаний (ЛК), предоставляющих автолизинг, присутствуют два призера рейтинга ЛК, предоставляющих лизинг оборудования (см. таблицу 2). Это компания «Юникредит Лизинг», которая с уверенным отрывом от второго места в 1,5 процентных пункта стала победителем рейтинга «Автолизинг». В этой компании «клиенту» предложили «расчетную процентную ставку» по автолизингу размером 12,8%. А также компания «БСЖВ Лизинг» («РБ Лизинг»), которая на этот раз уверенно оккупировала второе место, с «расчетной процентной ставкой» 14,3%.

(Окончание на стр. 20)

SIEMENS

«Сименс Финанс» – новые возможности для развития Вашего бизнеса

«Сименс Финанс» сочетает стабильность, новые технологии и ресурсы Siemens с гибким индивидуальным подходом и энергией «ДельтаЛизинг»

www.finance.siemens.ru

ООО «Сименс Финанс» (часть Siemens Financial Services) – универсальная лизинговая компания, предлагающая финансовые услуги на основе международного опыта. Региональная сеть «Сименс Финанс» – это 17 офисов, которые успешно решают задачи малого и среднего бизнеса на всей территории России.

Сегодня «Сименс Финанс» не только приобретает для клиентов транспорт и технику, но и финансирует приобретение оборудования Siemens.

Результат работы компании – тысячи реализованных проектов в 350 городах страны. Руководители ведущих предприятий доверяют «Сименс Финанс», потому что абсолютно уверены в нашей оперативности, надежности и качестве сервиса.

Мы готовы полностью обеспечить Ваши потребности в инвестициях и предложить эффективные решения для достижения целей.

8-800-2000-180 – единая справочная служба.

Финансы и Лизинг

ГАЗПРОМБАНК

ЛИЗИНГ

«Газпромбанк Лизинг» предоставляет своим клиентам услуги по финансовой аренде (лизингу):

- Финансирование капитальных вложений (финансовый лизинг);
- Финансирование текущей деятельности (возвратный лизинг);
- Финансирование создания и модернизации инфраструктурных и производственных объектов с длительным инвестиционным периодом (инвестиционный лизинг).

В МАСШТАБАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

www.gazprombank.ru

8-495-913-74-74

ГПБ (ОАО), Генеральная лицензия ЦБ РФ №354, Реклама

www.gpbl.ru

8-495-719-13-96

ЗАО «Газпромбанк Лизинг»

ЛИЗИНГ

«Тайный клиент» ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

ИССЛЕДОВАНИЯ

(Окончание. Начало на стр. 19)

Компания «Кредит Европа Лизинг», также один из лидеров рейтинга «Лизинг оборудования», сумела удержаться в первой пятёрке и в рейтинге «Автолизинг». «Тайному клиенту» в этой компании предложили ставку 16,7%.

Особенный интерес представляют компании, которые специализируются на автолизинге и связаны с определенными производителями автотранспорта. Лидером среди таких компаний стала ЛК «Скания Лизинг», занявшая высокое второе место в рейтинге и предлагающая клиенту «расчетную процентную ставку» 13,75%. В целом можно отметить, что ставки у таких компаний ниже, чем в среднем на рынке. Все лизингодатели, связанные с производителями, оказались в первой половине рейтинга — «Скания Лизинг», «Бизнес Кар Лизинг» («Тойота»), «ВФС Лизинг» («Вольво»), «Афин Лизинг Восток» («Ивеко»), «КамАЗ Лизинг».

Другие специализированные компании порадовали «тайного клиента» намного

меньше. Так, последнее, 33-е место в рейтинге очень уверенно осталось за ЛК «Столичный лизинг», где тайному клиенту предложили лизинг со ставкой 33,05%. Это может объясняться специализацией компании на рискованном сегменте малого бизнеса и лизинге для индивидуальных предпринимателей. Аналогичная ситуация в компании «Элемент Лизинг»: здесь предложили «расчетную процентную ставку» 28,32%. При этом компания «Элемент Лизинг» известна высоким уровнем лояльности к клиентам, то есть получить одобрение на лизинг в этой компании зачастую проще, чем во многих других компаниях. Очевидно, несколько более высокий уровень ставки служит для компании инструментом управления рисками.

Наиболее известные в области автолизинга компании «Европлан» и «Каркаде» предлагают средний уровень ставок по сравнению с другими участниками рынка, заняв 16-е и 20-е места соответственно. Вместе с тем необходимо обратить внимание на то, что компании, специализирующиеся на лизинге автотранспорта, могут предлагать своим клиентам не только сни-

жение ставок, но и стоимости самих машин. Так, специализирующаяся на лизинге техники для дорожного и коммунального хозяйства Государственная транспортная лизинговая компания (не принявшая участия в рейтинге) предлагает клиентам программы с возможностью безавансового приобретения и сроком более пяти лет. При этом цена на ряд наиболее востребованных в сезон моделей, например некоторые виды КДМ, существенно ниже цен большинства дилеров.

Аутсайдер рейтинга «Лизинг оборудования» компания ВТБ 24 также находится на нижних позициях в рейтинге «Автолизинг», занимая 24-е место. Клиенту в этой ЛК предложили ставку 23,56%. Интересно отметить, что у некоторых лизингодателей значительно отличаются позиции в рейтингах по оборудованию и автотранспорту. Это говорит о том, что в рамках одной компании ставки могут существенно отличаться в зависимости от вида финансируемых активов и лизинговых программ.

Получилось, что средняя «расчетная процентная ставка» по рынку для автолизинга составила 21,06%.

Лизинг недвижимости

В мини-рейтинге «Лизинг недвижимости» (см. таблицу 3) приняли участие лишь пять компаний: Europlan, «ЭКСПО-лизинг», «Индустриальный лизинг», «Юникредит Лизинг» и «Юниаструм Лизинг». Только эти компании прислали «клиенту» коммерческие предложения по лизингу недвижимости (хотя запрашивалась эта услуга у всех 40 опрошенных компаний).

Первое место заняла компания «Юниаструм Лизинг», предложив «клиенту» ставку 16,0%. Второе место заняла компания «Юникредит Лизинг», готовая финансировать недвижимость по ставке 16,9%. Обе компании готовы предложить клиентам финансирование на срок до десяти лет с авансом 25–30%.

Следом расположилась компания «ЭКСПО-лизинг», предложившая «тайному клиенту» ставку 20,51%. Эту компанию также не смутил срок лизинга недвижимости в семь лет.

В компании Europlan готовы финансировать недвижимость на срок не более пяти лет под «расчетную процентную ставку» 21,01%. Пятое место в мини-рейтинге «Лизинг недвижимости» со ставкой 24,14% заняла компания «Индустриальный лизинг»: максимальный срок лизинга составляет семь лет, а минимальный аванс — 25%.

В целом эти данные позволяют сделать вывод о весьма ограниченном предложении лизинга недвижимости. Хотя формально лизинг недвижимости заявляет каждая вторая компания, на практике коммерческие предложения прислали лишь менее 10% опрошенных компаний. Мы предполагаем, что на всем рынке лизинга действуют не более 10–12 лизингодателей, которые действительно осуществляют сделки лизинга недвижимости.

Кроме того, все компании указывают на минимальную сумму — как правило, это 3–5 млн руб., ниже которой компании не хотели бы заниматься сделками лизинга недвижимости.

Клиентоориентированность компаний

Безусловно, приведенные выше в рейтингах данные о ставках не представляют исчерпывающей картины условий лизинга у каждого лизингодателя. Ведь условия лизинга включают и ряд других параметров: срок, размер аванса, график платежей, требования к финансовому состоянию и дополнительному обеспечению. По результатам нашего исследования видно, что более низкие ставки часто связаны с более жесткими требованиями к лизингополучателю.



Лизинг медицинского оборудования в России все еще такая же редкость, как и лизинг недвижимости. ФОТО РИА НОВОСТИ

Для оценки клиентоориентированности лизинговых компаний мы использовали пять основных критериев: насколько легко дозвониться до нужного сотрудника; как быстро компания предоставляет коммерческое предложение; общее впечатление от общения с клиентским менеджером: вежливость, внимательность, корректность общения; компетентность сотрудника лизинговой компании: насколько он фактически способен ответить на все ключевые вопросы по организации сделки; заинтересованность в клиенте: частота встречных звонков, предложения улучшить условия и т. д.

Этим показателям по каждой компании присваивались экспертные оценки — от 1 до 5 (5 — лучший показатель), по каждому показателю были составлены отдельные рейтинги (см. таблицы 4 и 5), а потом интегрированы в единый рейтинг. Работа клиентских менеджеров по автолизингу и оборудованию оценивалась отдельно (и были составлены два разных рейтинга), поскольку в большинстве компаний этими направлениями занимаются разные менеджеры и даже разные подразделения.

В области автолизинга все опрошенные лизингодатели продемонстрировали высокий уровень клиентоориентированности. У всех участников исследования этот показатель оказался на уровне 4 баллов и выше, то есть хороший или отличный.

Мы выделили среди опрошенных компаний три группы клиентоориентированности: отличная (4,8 балла и выше); очень хорошая (от 4,4 до 4,6 балла); хорошая (от 4 до 4,2 балла).

Ситуация в области лизинга оборудования оказалась несколько хуже. Здесь уже не все лизингодатели перешагнули рубеж в 4 балла, некоторые оказались «троениками». То есть уровень клиентоориентированности можно оценить как удовлетворительный, но невысокий. В разных случаях это касалось разных параметров — некоторые менеджеры забывали присылать коммерческое предложение, несмотря на данное обещание, некоторые были невежливы, некоторые оказались некомпетентны в вопросах лизинга.

Компаний, набравших по лизингу оборудования менее 4 баллов, оказалось 4 из 34 опрошенных, то есть около 12%. Как ни странно, среди них оказались и довольно крупные, и известные компании. По этическим соображениям мы не будем приводить здесь названия этих компаний, а включим в список лишь те компании, уровень клиентской ориентированности которых оказался хорошим или отличным. Таким образом, как и в случае с автолизингом, в этом рейтинге мы выделим три группы клиентоориентированности: отличная (4,8 балла и выше); очень хорошая (от 4,3 до 4,6 балла); хорошая (от 4 до 4,2 балла).

Василий Кашкин, управляющий партнер компании «Новые маркетинговые решения»

Приобрели автомобиль в лизинг?
Мы обеспечим Вам заботу
24
часа в сутки

Всем клиентам при заключении договора лизинга легкового автотранспорта в октябре 2011 года мы вручаем карту «Помощь на дорогах 24»*

* Срок действия карты 1 год. Количество карт ограничено

Балтийский Лизинг
Группа компаний

Мы работаем по всей России!
www.baltlease.ru

Головной офис:
190103, г. Санкт-Петербург,
10-я Красноармейская ул., д. 22А
Тел./факс: (812) 325-90-80

Представительство в г. Москва:
115184, г. Москва,
Старый Толмачевский пер., д. 5
Тел.: (495) 984-91-31

Крылья для вас

Ильюшин Финанс

За двенадцать лет работы на рынке поставок авиационной техники в России "лизинг от ИФК" стал не просто финансовой услугой, а комплексным решением по развитию и поддержке авиапарка наших клиентов. Многолетний опыт сотрудничества с ведущими финансовыми институтами, разработчиками авиационной техники, эксплуатантами и сервисными организациями позволяет нам чутко реагировать на потребности рынка и находить лучшие решения в области финансирования и обслуживания самолетов. Мы открыты для новых предложений, продолжая развитие вместе с нашими партнерами.

www.ifc-leasing.com

OAK

ОАО «ОАК»

ЛИЗИНГ

Высокий сезон в лизинге автотранспорта

транспорт

Лизинг автотранспорта — наиболее популярный сегмент рынка лизинга, поскольку это удобный и выгодный способ пополнить корпоративный автопарк без крупных единовременных затрат. В сделках по лизингу автотранспорта учитываются интересы всех сторон сделки: лизингополучателей, лизингодателей и поставщиков транспорта.

Организация лизинг автомобилей интереснее прежде всего как возможность приобрести транспортные средства, распределив их оплату по времени. Важным стимулирующим фактором становится также экономия на налогах на прибыль и налогах на имущество. Кроме того, в большинстве случаев не требуется дополнительного залога и обеспечения (так как предмет лизинга на протяжении всего срока лизинга находится в собственности лизингодателя). В отличие от банка, лизинговая компания также более лояльно подходит к финансовым показателям деятельности заемщика. Таким образом, лизинг автотранспорта для корпоративных клиентов чаще всего оказывается более привлекательным, чем кредит на приобретение автомобилей. В результате компании все чаще приобретают автотранспорт в лизинг. Спрос на него стимулирует также множество услуг, которые лизингодатели предоставляют клиентам помимо основной — передачи автомобиля в лизинг. Лизинговые компании помимо финансирования готовы выкупить автомобиль в конце срока лизинга, помогают с прохождением техосмотра и заменой резины и т. д., избавляя таким образом предприятие-лизингополучателя от лишней головной боли.

Что касается поставщиков и производителей автотранспорта, для них лизинг является важным каналом сбыта. С помощью лизинга поставщик может ошутимо расширить свою клиентскую базу за счет предприятий, которые не имеют возможности направлять значительные финансовые ресурсы на покупку автотранспорта. Лизингодатели стараются установить партнерские отношения с крупнейшими производителями техники, чтобы увеличить количество продаж автомобилей.

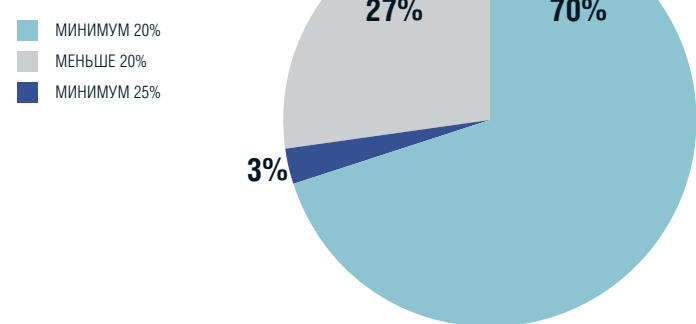
Вообще лизинг автотранспорта является одним из наиболее привлекательных направлений бизнеса и для самих лизинговых компаний. Автомобиль — качественное и ликвидное обеспечение с точки зрения лизингодателя. Право собственности на переданный в лизинг автомобиль вместе с авансом, полученным от лизингополучателя, практически полностью страхует лизинговую компанию от возможных неплатежей. Вторичный рынок автомобилей высоко развит, что в случае неплатежей лизингополучателя позво-

ляет лизингодателю возместить свои убытки путем продажи подержанного автомобиля. Благодаря этому у лизинговой компании нет необходимости в удвоенной оценке надежности лизингополучателя или в дополнительном обеспечении. Это позволяет лизингодателям привлекать широкий круг клиентов и быстро их обслуживать. В настоящее время лизинговые компании готовы рассмотреть практические заявки на приобретение автотранспорта, будь то представительский автомобиль для руководителя или рабочая лошадка для менеджера или курьера, большегрузный грузовой автомобиль или небольшая «Газель», автомобиль отечественный или импортный, новый или уже бывший в эксплуатации, автобус или спецтранспорт и т. д. Тем не менее необходимо отметить ряд сегментов, работа в которых может быть довольно рискованной для ряда компаний: коммунальные и дорожное хозяйство, пассажирский транспорт.

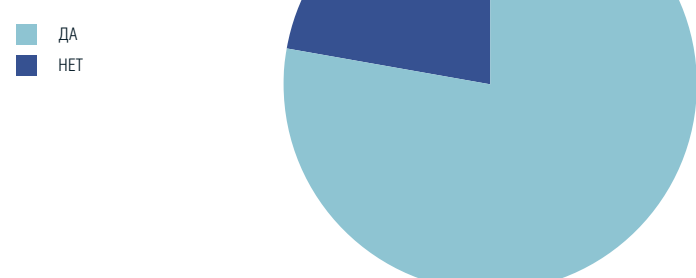
Дорожное и коммунальное хозяйство — очень сложные и специфические отрасли для лизинга. В первую очередь необходимо выделить основные виды предприятий отрасли: коммунальные, дорожно-эксплуатационные и дорожно-строительные. В большинстве своем дорожно-эксплуатационные и коммунальные предприятия — это предприятия малого, иногда среднего бизнеса с неустойчивым финансовым положением и высокой зависимостью от государственных и муниципальных контрактов и государственных дотаций. Помимо этого значительная их часть — предприятия с государственным участием. Эти факторы являются критичными для коммерческих лизинговых компаний, которые предпочитают минимизировать собственные риски и отказываются от работы с такого рода клиентами. Для частных компаний основным приоритетом является получение быстрой прибыли с наименьшими рисками. Именно поэтому доля лизинга, несмотря на его востребованность, в этом сегменте очень низкая. Фактически единственным игроком лизингового рынка для этого вида предприятий сейчас является Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК).

Транспортные пассажирские предприятия, если это не крупные перевозчики, также сталкиваются с постоянной проблемой недофинансирования и могут нести значи-

АВТОЛИЗИНГ. МИНИМАЛЬНЫЙ АВАНС ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ
ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ КОМПАНИИ «НОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ».



ГОТОВНОСТЬ ЛК ФИНАНСИРОВАТЬ АВТОЛИЗИНГ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ КОМПАНИИ «НОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ».



тельные риски для большинства лизинговых компаний.

Лидеры рынка лизинга автотранспорта в России

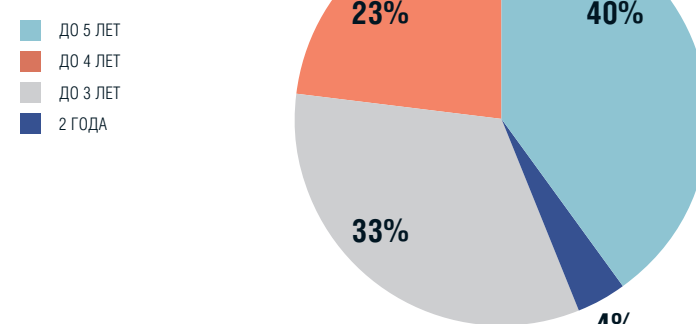
Среди лидеров рейтинга по объему лизинговых сделок с автотранспортом выделяется несколько основных групп компаний. Это крупнейшие универсальные лизинговые компании, наиболее крупные из них являются государственными — «Сбербанк Лизинг», «ВТБ-Лизинг», «ВЭБ-Лизинг». Государственный лизинг чрезвычайно востребован для решения вопроса обновления технического парка. Так, например, лизинг техники через ГТЛК обеспечил 50% плановой потребности в технике дорожно-эксплуатационных предприятий федерального значения. Компания заняла первое место в поставках дорожно-строительной техники и оборудования в лизинг.

Также в 2010 году закупки автобусов со стороны ГТЛК составили 2,4% от общего количества произведенных в России автобусов, что позволило ГТЛК занять третье место по лизингу пассажирского транспорта.

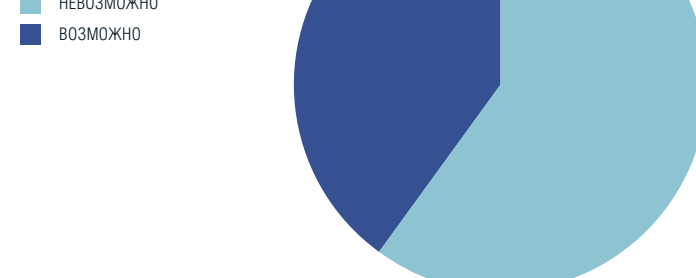
Также среди лидеров рынка лизинга автотранспорта выделяются коммерческие компании, которые активно работают в основном в рознице сегмента легкового автотранспорта, и лизинговые компании, созданные при производителях транспортных средств (экспресс-лизинг), хотя в последнее время их доля на рынке лизинга автотранспорта заметно снижается.

В целом благодаря преимуществам автотранспорта как объекта лизинга сегмент лизинга автотранспорта характеризуется наиболее высокой конкуренцией на всем рынке лизинга. Тем не менее у каждого вида лизинга автотранспорта есть своя специфика, поэтому лизинговые компании час-

АВТОЛИЗИНГ. МАКСИМАЛЬНЫЙ СРОК ЛИЗИНГА ЛК
ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ КОМПАНИИ «НОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ».



АВТОЛИЗИНГ. ВОЗМОЖНОСТЬ ЭКСПРЕСС-ЛИЗИНГА
ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ КОМПАНИИ «НОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ».



то концентрируются на наиболее приоритетном направлении для себя. Так, например, Государственная транспортная лизинговая компания является лидером в сегменте лизинга дорожной техники. По результатам 2010 года ГТЛК стала самым крупным поставщиком техники для строительства, ремонта и содержания дорог. Каждая четвертая комбинированная дорожная машина, произведенная в стране, была передана в лизинг специалистам компании.

Высокая конкуренция в сегменте автотранспорта приводит к тому, что уровень ставок по финансированию, предлагаемому лизинговыми компаниями, практически одинаковый. Конкурентная борьба смещается в другие сферы.

Одним из самых важных параметров при выборе конкретной лизинговой компании является размер аванса. Наиболее распространенный размер

аванса, который лизинговые компании готовы предложить клиенту по автолизингу, — 20%. Таких лизинговых компаний набралось 21 из 30. В 8 из 30 лизинговых компаний реально заплатить аванс меньше 20% — сделать это можно за счет стабильного финансового состояния.

Что касается срока лизинга, то он колеблется в среднем от двух до пяти лет. В итоге опроса 30 лизинговых компаний лизингодателей, которые готовы предоставлять автолизинг до пяти лет, оказалось большинство — правда, незначительное — 12 из 30 лизинговых компаний. Например, представители многих компаний особо акцентировали внимание на финансовом состоянии, которое позволяет решать многие вопросы в пользу клиента.

Компаний, готовых лизинговать автотранспорт до четырех лет, также нашлось немало — 7 из 30. Трехлетний автоли-

зинг готовы предложить клиенту 10 из 30 лизинговых компаний. Это стандартный срок, который не требует особых комментариев.

Здесь следует отметить тот факт, что Государственная транспортная лизинговая компания предлагает льготные условия в силу специфики своей деятельности и задач, поставленных государством, чтобы у предприятий была возможность воспользоваться лизингом. Поэтому в ГТЛК сохраняются пониженные требования к авансовому платежу, размер которого начинается от 10%, предлагается низкая ставка среднегодового удорожания — от 4%, срок лизинга до пяти лет, также компания предлагает два варианта графиков лизинговых платежей: регрессивный, когда размер ежемесячных платежей уменьшается в течение срока лизинга, и аннуитетный, когда размер ежемесячных платежей одинаков в течение всего срока. Помимо этого, учитывая специфику деятельности лизингополучателей, значительную часть которых составляют дорожные и транспортные предприятия, в ГТЛК готовы рассматривать сезонные корректировки лизинговых платежей.

Другое направление конкурентной борьбы в автолизинге — это движение в регионы. Можно отметить, что лидеры рейтинга по автолизингу обладают наиболее обширными филиальными сетями среди всех лизинговых компаний. В конечном счете присутствие компании в регионе увеличивает скорость заключения сделки, увеличивает комфорт для клиента, а с ростом количества сделок и снижает их стоимость для лизингополучателя.

И, наконец, еще одна сфера, в которой проявляется конкурентная борьба между операторами автолизинга, — это развитие новых лизинговых продуктов. Рассмотрим основные из них. Так, суть оперативного лизинга в том, что оборудование или транспорт передается ли-

зингополучателю на срок, существенно меньший срока амортизации оборудования. По мнению лизингодателей, наиболее привлекательной для клиентов в этом лизинговом продукте является возможность регулярно обновлять парк устаревшего транспорта на вторичном рынке. В перспективе важное преимущество оперативного лизинга состоит в том, что он способствует формированию обширного и ликвидного вторичного рынка оборудования и транспорта. Это повышает эффективность финансового лизинга, поскольку в случае изъятия техники у неплатежеспособного лизингополучателя лизингодателю легче продать эту технику на вторичном рынке или передать в операционный лизинг и таким образом покрыть убытки.

Обычно оперативный лизинг сочетается с другим продуктом — full-service leasing, то есть лизингом с полным набором услуг (хотя этот вид лизинга может быть связан также и с финансовым лизингом). Лизинг с полным набором услуг предполагает, что лизинговая компания помимо своей основной функции — приобретения транспорта и передачи его лизингополучателю — берет на себя еще ряд задач: уплату всех налогов; страхование и техническое обслуживание автомобиля; подбор автомобиля исходя из производственных задач покупателя; планирование структуры и порядка обслуживания автопарка клиента; постановка (снятие) транспортных средств на учет в ГИБДД и прохождение государственного технического осмотра; прохождение технического обслуживания согласно программам производителя; ремонт транспортных средств и т. д.

Владимир Добровольский, директор по развитию бизнеса Государственной транспортной лизинговой компании

Райффайзен ЛИЗИНГ

Наши инвестиции в ваше развитие!

ООО «Райффайзен-Лизинг» предлагает

Лизинг промышленного оборудования
Лизинг грузового и легкового автотранспорта
Лизинг строительной и грузоподъемной техники
Лизинг других видов оборудования

Москва	(495) 721 9980
Санкт-Петербург	(812) 718 6828
Новосибирск	(383) 210 5914
Екатеринбург	(343) 378 4717
Самара	(846) 267 3879
Н. Новгород	(831) 296 9506
Краснодар	(861) 210 9924

www.rlr.ru
info-rlr@raiffeisen.ru

Райффайзен-Лизинг. Умножение возможностей

ДОСТОЙНЫЙ ПАРТНЕР ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

АВТОТРАНСПОРТ И ОБОРУДОВАНИЕ В ЛИЗИНГ НА ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЯХ

- привлекательная процентная ставка
- доступная ставка удорожания — 5-8% в год
- финансирование в рублях, долларах США, евро
- страхование и регистрация предмета лизинга по спецтарифам

ЮниКредит Лизинг — универсальная лизинговая компания, работающая на российском рынке с 1996 года. ЮниКредит Лизинг является дочерней компанией ведущей европейской банковской группы — UniCredit Group — и входит в уникальный европейский лизинговый холдинг UniCredit Leasing. ЮниКредит Лизинг предоставляет услуги через развитую региональную сеть ЮниКредит Банка в крупнейших городах России, а также в любой из 16 европейских стран присутствия холдинга.

Москва: +7 (495) 287-31-50
Санкт-Петербург: +7 (812) 332-08-71 www.unicreditleasing.ru

UniCredit Leasing

От достигнутых целей к новым горизонтам

ВТБ

ЛИЗИНГ

(495) 514-16-51, www.vtb-leasing.ru ОАО «ВТБ-Лизинг»

ЛИЗИНГ

Дефицитный вагон

подвижной состав

Лизинговые компании отмечают огромный спрос и рост сделок на приобретение в лизинг вагонов, цистерн, платформ — транспортных единиц состава, предназначенных для доставки сырья и товаров. Несколько меньшей популярностью пользуется пассажирский подвижной состав, поскольку с коммерческой точки зрения это направление перевозок является не столь прибыльным, как грузоперевозки.

Для многих транспортных компаний одним из самых выгодных способов расширения и обновления подвижного и тягового состава является лизинг. Расписка оплаты позволяет минимизировать отвлечение средств на железнодорожный состав.

Преимущества лизинга в сегменте подвижного и тягового состава очевидны. Авансовые платежи лизингополучателя невелики, что позволяет ему приобретать дорогостоящие основные средства — подвижной состав — без значительного отвлечения оборотных средств. Так, например, в Государственной транспортной лизинговой компании минимальный аванс платежа составляет 10%. В дальнейшем лизингополучатель может оплачивать сделку из тех доходов, которые получит от эксплуатации предмета лизинга.

Также в настоящее время лизинговые компании могут предложить лизинг на условиях, когда суточный размер платежа не превышает суточную арендную ставку. За счет ускоренной амортизации предмета лизинга достигается экономия на уплате налога на имущество. Крупные лизингодатели предоставляют возможность взять подвижной состав в лизинг на долгое время, а также выкупить его досрочно.

Если при прямой покупке срок амортизации подвижного состава составляет до 25 лет, то лизинг позволяет сократить этот срок до 7–8 лет. Например, в Государственной транспортной лизинговой компании срок лизинга железнодорожного транспорта может достигать десяти лет. С помощью лизинга возможна не только выгодная эксплуатация, но и пополнение, а также замена старых вагонов на новые с увеличением грузоподъемности платформ, что приведет только к повышению доходов с каждой единицы эксплуатируемого состава.

Помимо финансового лизинга именно в сегменте лизинга железнодорожного подвижного состава активно развивается оперативный лизинг. В России он начал развиваться с 2003 года. Оперативный лизинг представляет собой принципиально новую бизнес-модель по сравнению с финансовым. Если в сделках финансового лизинга роль лизингодателя заключается в предоставлении обслуживания, оценке рисков и потенциала заемщика, а также организации поставки транспорта, то при оперативном лизинге лизингодатель сопровождает предмет лизинга в течение всего жизненного цикла последнего. Лизингодатель обеспечивает техосмотры, ремонт и техническое обслуживание подвижного и тягового состава, собственником которого является. Лизингополучатель избавлен также от необходимости организации продажи состава в случае, если у него нет потребности в его дальнейшем использовании. Для лизингополучателей немаловажным мотивом использования оперативного лизинга является избавление от непрофильных активов, поскольку наличие таковых может негативно повлиять на акционерную стоимость крупных компаний.

У оперативного лизинга есть большой потенциал роста в России, так как для рынка железнодорожного подвижного состава характерна нестабильность цен и спроса. Но вместе с тем грузовые вагоны — оптимальный и ликвидный объект лизинга, так как на протяжении всего срока службы они сохраняют все свои эксплуатационные характеристики.

Наиболее крупным игроком на рынке операционного лизинга подвижного состава является компания «Брансвик Рейл Лизинг». Сейчас это единственный оператор на данном рынке, который полностью специализируется именно на операционном лизинге. В собственности компании находится более 7,5 тыс. вагонов. Остальные операторы (а число активных участников рынка лизинга подвижного состава не превышает 20) предлагают оперативный лизинг как дополнительную услугу наряду с традиционным финансовым и возвратным лизингом.

Хотя официальной статистики оперативного лизинга подвижного состава нет, можно привести следующие экспертные оценки динамики этого рынка. До кризисных событий конца 2008 года объем сделок оперативного лизинга увеличивался, затем, в 2009 году, вместе с падением всего рынка лизинга их число сократилось. Сейчас оперативный лизинг снова растет, хотя его объемы пока и не достигают докризисных.

Необходимо отметить недавнее появление на рынке нового игрока — лизинговой компании Rail1520, работающей с группой ИСТ и новым Тихвинским заводом. Компания заявляет, что оперативный лизинг — одно из приоритетных направлений ее работы наряду с финансовым прямым и возвратным лизингом. Бизнес-модель компании соответствует классическим западным образцам, когда лизингодатель достаточно тесно связан с производителем, что позволяет ему осуществлять не только финансирование, но и все сервисное сопровождение и ремонт.

Однако развитие оперативного лизинга в России сдерживает ситуация со спросом и предложением на подвижной состав. С начала 2000-х годов спрос на вагоны существенно превышает их выпуск и стоимость их постоянно растет. В результате пока вагоны являются дефицитным активом с растущей стоимостью, компании предпочитают приобретать их в собственность, а не брать в аренду. Для лизингодателей в этих условиях финансовый лизинг также наиболее интересен, так как они получают в собственность активы с растущей рыночной стоимостью, что ведет к постоянному росту их собственной капитализации.

О масштабном развитии оперативного лизинга в нашей стране можно будет говорить только тогда, когда спрос на вагоны будет насыщен, конкуренция между производителями усилится, а цена на вагоны перестанет расти. В таких условиях многим компаниям будет выгоднее арендовать вагоны, а не приобретать в собственность.

Рынок лизинга подвижного и тягового состава

По официальной статистике ОАО РЖД, по итогам первого полугодия 2011 года число собственников подвижного состава превышает 1850. Сейчас у многих операторов в собственности находятся вагоны, возраст которых превышает 40 лет. Среднесрочная целевая модель развития рынка грузового железнодорожного транспорта на период до 2015 года, принятая президентом правительства 13 января 2011 года, предполагает укрупнение операторского рынка. То, что собственниками подвижного состава является слишком боль-



Если при прямой покупке срок амортизации подвижного состава составляет до 25 лет, то лизинг позволяет сократить этот срок до 7–8 лет

шое число компаний, усложняет логистику перевозок. При этом кто-то из этих операторов владеет только одним-двумя вагонами, подвижной состав некоторых уже более трех лет не выходил на пути общего пользования, ряд компаний — комбинаты железобетонных изделий, металлургические заводы, пищевые комбинаты и др. — использует вагоны лишь для собственных нужд. Подвижной состав таких собственников ходит по ограниченному маршруту, а порой выходит на пути только в определенные сезоны.

Наиболее крупный покупатель на рынке лизинговых услуг ОАО «Российские железные дороги» (ОАО РЖД) активно использует лизинговые схемы для приобретения своего подвижного состава. Доля РЖД в приобретаемом парке вагонов составляет порядка 65–70%. Остальное приходится на независимых операторов.

Все операции проходят исключительно в условиях тендеров среди поставщиков и производителей на право поставки вагонов и тендеров среди лизинговых компаний на право финансирования лизинговых сделок по приобретению подвижного состава. Тендеры начали проводиться еще в 2003–2004 годах, и требования к участвующим в них компаниям постоянно ужесточаются, конкуренция среди лизинговых компаний постоянно усиливается. РЖД дают очень важные ориентиры рынку лизинговых услуг — не только операторам, перевозчикам, но и всем потенциальным покупателям.

Результатом тендеров ОАО РЖД становится усиление открытой конкуренции между лизингодателями. Это, в свою очередь, ведет к снижению размера аванса в договорах лизинга, увеличению сроков

договоров лизинга, снижению ставок. Вместе с тем лизинговый продукт по своей структуре становится более сложным, лизинговые компании выстраивают свою работу так, чтобы максимально соответствовать требованиям, которые предъявляет лизингополучатель.

Высокий спрос на лизинговые услуги со стороны ОАО РЖД независимыми операторами обусловлен рядом причин. С одной стороны, в этой отрасли традиционно развиты арендные отношения. С другой стороны, имеет место высокий уровень износа подвижного состава и необходимость приобретения нового подвижного состава в достаточно больших объемах. В-третьих, подвижной состав сам по себе достаточно ликвидный предмет лизинга. Причина тому — постоянный рост цен на подвижной состав в течение последних семи лет.

Лизинговые услуги начали активно развиваться, в том числе и потому, что все большее количество российских предприятий стремится к легализации своей деятельности, уходит от «серых» и черных схем, что способствует повышению собираемости налогов. Теперь предприятия заинтересованы показывать свои реальные финансовые результаты, тем самым демонстрируя свою платежеспособность для лизинговых компаний. При этом не стоит забывать, что взамен лизингополучатели будут не только профинансированы лизинговыми компаниями, но и обретут возможность в полной мере воспользоваться налоговыми и амортизационными льготами.

Следует отметить, что рынок лизинга железнодорожного транспорта характеризуется высоким уровнем концентрации. То есть лизинговые услуги в этой области

предлагает небольшое число крупных лизингодателей. Высокая концентрация в сегменте лизинга подвижного и тягового состава обусловлена двумя основными факторами: крупным масштабом лизинговых сделок и высокой ценовой конкуренцией. Первый фактор отсекает небольших лизингодателей, второй усложняет доступ к средним компаниям. В результате почти все лизингодатели в сегменте железнодорожного транспорта — из числа крупнейших. Так, ОАО РЖД, как монополист, занимает почти весь рынок, и соответствовать масштабу его запросов может очень малое количество лизинговых компаний.

Лизинговые компании, финансирующие поставки железнодорожного транспорта, можно разделить на несколько основных групп. Первая группа — это победители тендеров ОАО РЖД, так как большая часть сделок на рынке лизинга подвижного состава заключается именно под нужды этого крупнейшего заказчика. Вторая группа — это лизингодатели при крупнейших российских банках. В сегменте лизинга железнодорожного транспорта их большинство. Как правило, эти лизинговые компании могут предложить потенциальным лизингополучателям выгодные условия финансирования приобретения вагонов разного назначения. Третья группа компаний — это лизингодатели с иностранным капиталом — они обычно обладают большим количеством собственных средств и поэтому могут профинансировать довольно крупные сделки. И отдельная группа — лизингодатели, созданные при поставщиках железнодорожного оборудования и транспорта. Их обязанность — гарантировать сбыт производимой на заводах продукции и таким образом снизить риск простоев на производстве.

Лизинг подвижного и тягового состава

В России из-за большой протяженности транспортных путей доминирует лизинг подвижного состава, лизинг авиационного транспорта и лизинг легковых и грузовых автомобилей.

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», лидером по объему заключенных сделок по итогам 2010 года в стране стал сегмент железнодорожной техники — 39,1%. Совокупная численность частного парка грузовых вагонов, принадлежащих лизинговым компаниям, составила около 200 тыс. единиц. В «Рейтинге лизинговых компаний в сегменте железнодорожного подвижного состава-2010» представлены 34 крупнейшие компании.

В числе лидеров среди лизинговых компаний в сегменте лизинга железнодорожной техники находятся дочерние предприятия крупных банков. Независимые коммерческие лизингодатели не в состоянии вступить в прямую конкуренцию с «банковскими» лизинговыми компаниями, поскольку последние располагают более дешевыми денежными средствами и предоставляют их на длительный срок. При использовании оперативного лизинга независимые лизинговые компании могут контролировать местоположение и состояние подвижного состава, его обслуживание и ремонт, а в будущем даже взять на себя функцию управления парком.

Как указывалось выше, активно развивается рынок лизинга железнодорожного подвижного состава начал еще в 2003 году, когда ОАО РЖД стало проводить конкурсы на закупку вагонов. Однако наиболее высокие темпы роста наблюдались в 2005–2007 годах. В 2008-м ввиду отказа РЖД от приобретения подвижного состава по схеме финансового лизинга объем вновь заключаемых сделок сократился до \$4 млрд. Следует отметить, что в 2008 году бизнес лизинговых компаний практически полностью сконцентрировался в сегменте грузовых вагонов, в то время как в 2003–2007 годах ОАО РЖД закупало по лизингу также пассажирские вагоны, тяговый и моторвагонный подвижной состав. В условиях экономического кризиса рынок ли-

зинга вагонов рухнул вместе с падением спроса на подвижной состав и объем нового бизнеса сократился более чем на 33%. Во время экономического кризиса также наблюдался высокий уровень дефолтов лизингополучателей. Многим лизинговым компаниям пришлось досрочно расторгать сделки в судебном порядке в связи с ненадлежащим исполнением лизингополучателями обязательств по своевременной выплате лизинговых платежей.

В то же время наблюдалось резкое снижение цен на вагоны — практически вдвое по сравнению с докризисными. Поэтому вагоностроители были вынуждены сокращать производство, были периоды простоев и приостановки производства на вагоностроительных заводах. Необходимо отметить, что наблюдаются и снижение стоимости вагонов на вторичном рынке из-за того, что довольно большой парк вагонов, принадлежавших как ОАО РЖД, так и частным операторам, простоял из-за отсутствия загрузки с октября 2008 года. То есть потребность в обновлении железнодорожного транспорта оставалась, но у компаний не было средств для финансирования его приобретения.

В 2009 году спрос на подвижной состав был минимален и закупки в основном осуществлялись крупнейшими операторами на рынке перевозок нефтепродуктов (ООО «Трансойл» и т. д.) и ОАО «Первая грузовая компания» на собственные или привлеченные средства. Также для 2009-го была характерна тенденция досрочного выкупа вагонов рядом лизингополучателей в собственность, в связи с чем некоторые лизинговые компании несколько сократили парк грузового подвижного состава.

В 2010 году наблюдалось быстрое восстановление спроса на вагоны, сопровождавшееся дефицитом крупного вагонного литья и увеличением цен на все виды грузовых вагонов. Это обусловило рост спроса на услуги лизинговых компаний. Увеличение спроса на вагоны было вызвано стабилизацией экономической ситуации в стране, а соответственно, и стабилизацией финансового состояния компаний; у них наконец появилась возможность обновлять свой уже значительно изношенный парк подвижного состава.

Производство грузовых вагонов в России в первом полугодии 2011 года увеличилось на 40%. Такой рост обеспечила низкая база начала 2010 года и сохраняющийся высокий спрос на подвижной состав. Но участники рынка признают, что сейчас рост связан в первую очередь уже не с увеличением объемов перевозок, а с неопределенностью ситуации в отрасли и снижением эффективности управления парком.

По данным Росстата, в первом полугодии российские предприятия выпустили 31 тыс. грузовых вагонов — на 41% больше, чем в прошлом году. Теми же темпами растет производство вагонов на Украине — в основном их закупают российские железнодорожные компании. В первом полугодии украинские заводы изготовили 24,9 тыс. вагонов (рост на 40%). Основная причина резкого роста — низкая база первой половины 2010 года. В начале года российские и украинские предприятия выпускали в среднем по 3,5–4 тыс. вагонов в месяц, однако к концу года им удалось довести объем производства до 5,5–5,7 тыс. единиц ежемесячно, превысив максимумы времен СССР. Тот же уровень сохранился и в начале 2011 года.

Некоторые аналитики предполагают, что объем производства вагонов в России и на Украине сейчас избыточен. Железнодорожные компании покупают вагоны не под реальные объемы перевозок, а «запасом», поскольку не понимают, как будет развиваться отрасль: кому, например, достанется крупнейшая на рынке Первая грузовая компания (ОАО РЖД должно продать 75% ее акций осенью). Действительно, грузопоток на российских железных дорогах в первом полугодии вырос всего на 10% (до 1,33 трлн ткм).

(Окончание на стр. 23)

РЕСО ЛИЗИНГ

"АВТОПРОДУКТ №1"
Лизинг автомобилей на выгодных условиях!
Максимальная скорость оформления сделки!
www.resoleasing.com

ЛИЗИНГ АВТОТРАНСПОРТА
Филиалы в Москве и Санкт-Петербурге
ВАШИ ПЛАНЫ - НАШИ ВОЗМОЖНОСТИ

CARCADE
Лизинг

Мы купим Вам автомобиль!

Лизинг автотранспорта для малого и среднего бизнеса — наша специализация.

Лизинг от CARCADE — доступно и выгодно:

- Консультирование и сопровождение на весь срок договора
- Одобрение 97% заявок на финансирование
- Выгодные условия
- Быстрое оформление

Лизинг легко настроить под потребности вашего бизнеса — вы сами выбираете удобные параметры сделки.

Простой, удобный и выгодный способ приобрести автомобиль — обратиться за лизингом в CARCADE.

Подробная информация на сайте www.carcade.com

ЛИЗИНГ

Физлица вне фокуса

Часть рынка

С 2011 года закон позволяет российским лизингодателям заключать сделки с физическими лицами. Тем не менее, отмечают участники рынка, активность в этом сегменте пока минимальна.

С начала 2011 года законом № 83-ФЗ от 8 мая 2010 года «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» было отменено требование использования предмета лизинга в предпринимательских целях (для облегчения доступа бюджетных учреждений к механизму лизинга).

В результате такой отмены круг субъектов, которые могут воспользоваться лизингом при покупке оборудования, стал практически неограниченным. В частности, это означает, что приобрести имущество через лизинг с нынешнего года могут и обычные физические лица. Тем не менее отечественные лизингодатели пока не спешат наращивать активность в данном сегменте и не прогнозируют его существенного развития. Доля сделок с физическими лицами за первое полугодие 2011 года составила всего 0,01% от суммы новых сделок (график 1).

В то же время в ряде европейских стран сегмент лизинга для физических лиц достаточно развит.

Например, в Венгрии физические лица могут приобретать в лизинг автомобили, сельскохозяйственную технику и недвижимость. При этом для них установлен ряд ограничений: в случае покупки автомобиля или недвижимости за национальную валюту минимальный первый взнос не может быть меньше 20% (в случае покупки в кредит под залог недвижимости минимальный взнос составляет 25%), а при расчетах в евро — 35% (при ипотеке — 40%). Максимальный срок лизинга автомобиля не может превышать семь лет. В структуре заключаемых новых автолизинговых сделок доля контрактов с физическими лицами составляет около 20–25%.

В Германии также законодательно не запрещены лизинговые сделки с физическими лицами и отсутствуют ограничения по видам приобретаемого имущества, однако преобладают все же сделки лизинга с автотранспортом. В 2010 году объем автолизинговых контрактов с физическими лицами составил около €5 млрд, количество купленных машин — около 230 тыс.

В Австрии, Нидерландах, Болгарии и Португалии также отсутствуют какие-либо ограничения для сделок с физическими лицами, доля таких контрактов в объеме нового бизнеса в 2010 году составила около 10,3% в Болгарии и 12% — в Португалии. В Сербии доля сделок с физическими лицами составляет около 5% портфеля, при этом законодательно установлено, что лизинговый платеж не может превышать 30% от зарплаты. В целом в Европе в 2010 году доля сделок с физическими лицами составила около 17,8% (по данным Leaseurope).

Развитие сегмента лизинга для физических лиц в России ограничивается несколькими сдерживающими факторами.

Во-первых, в настоящее время отсутствуют финансовые стимулы для населения пользоваться лизингом, а не кредитом. «На наш взгляд, базовым фактором для физического лица, принимающего решение о финансировании собственных потребностей, является цена. Поскольку услуги лизинговых компаний не освобождены (в отличие от банков) от уплаты НДС, при прочих равных условиях они будут дороже, чем у банков по аналогичным продуктам», — отмечает Олег Литовкин, генеральный директор лизинговой компании «Уралсиб». Определенное повышение удорожания обуславливает и необходимость уплаты налога на имущество лизинговой компании. В таких условиях конкурировать по цене с банками смогут только те лизингодатели, которые способны профинансировать сделку за счет собственного капитала. Однако с учетом уровня достаточности собственных средств в российской лизинговой отрасли таких компаний будет немного. По оценке «Эксперт РА», доля собственного капитала в источниках пассивов российских лизингодателей на 1 июля 2011 года в среднем по рынку составляет около 11% (без учета «Росагролизинга»), а в абсолютном выражении совокупный капитал лизинговых компаний не превышает 90 млрд руб. (без «Росагролизинга»).

Во-вторых, сами лизингодатели, ранее весь период своего развития ориентировавшиеся на работу с корпоративным сегментом или в крайнем случае с индивидуальными предпринимателями, пока не имеют достаточного опыта оценки рисков по физическим лицам. Стоит отметить, что большинство даже розничных лизинговых компаний пока не начали работать с физическими лицами — только 2 компании из 110 участников исследования ука-

зали, что уже воспользовались возможностью заключать подобные сделки.

В-третьих, сегмент физических лиц более рискован по сравнению с корпоративным сегментом. Для работы на нем нужна соответствующая инфраструктура для розничных продаж, которой большинство лизинговых компаний пока не располагает. Среди рисков работы с физическими лицами наиболее весомы кредитный и юридический риски. Физическое лицо не имеет ни бухгалтерской отчетности, ни других видов документации, позволяющих провести анализ его финансового состояния, что ограничивает возможную сумму сделки на уровне мелкорозничных проектов.

Указанные ограничения означают, что наибольшие шансы для развития лизинговых сделок с физическими лицами есть только в сегменте легкового автотранспорта, сделки же в других сегментах если и будут, то единичные.

На сегодняшний день выбор физическим лицом в пользу лизинга может быть обоснован только неценовыми факторами — такими как более либеральные требования к лизингополучателю, наличие дополнительных сервисов, более гибкие условия платежей (а именно возможность предложить индивидуальный график). Подобное финансирование также может быть удобно сотрудникам тех юридических лиц, которые уже сотрудничают с лизинговой компанией. Если она зарекомендовала себя как надежный партнер, человек может воспользоваться услугами данного лизингодателя, выбирая проверенное качество оказания услуги, отмечают лизингодатели.

Кроме того, для физического лица часто на первый план выходит не стоимость финансирования, а его доступность. В таких случаях лизинг может быть более привлекательным, поэтому определенный спрос на услугу все же будет, считают лизингодатели. Независимо от дальнейшего развития лизинга для физических лиц позитив от законодательного нововведения есть. Отсутствие требования к использованию предмета лизинга для предпринимательской деятельности позволит лизингодателям устранить риски споров с различными контролирующими органами относительно того, может ли данный предмет лизинга использоваться для предпринимательских целей, надеются лизингодатели.

Роман Романовский,
рейтинговое агентство
«Эксперт РА»

Дефицитный вагон

Подвижной состав

(Окончание. Начало на стр. 22)

Наибольшим спросом среди всех видов железнодорожного транспорта у компаний-покупателей сейчас пользуются полувагоны. Полувагон — универсальный тип грузового вагона, используемый для перевозки каменного угля, руды, леса, проката металла, а также других сыпучих и штучных грузов, не требующих защиты от воздействия атмосферы. Кузов полувагона не имеет крыши, что обеспечивает удобство использования разнообразных эффективных средств механизации при погрузке и выгрузке (мостовые краны, вагоноопрокидыватели и др.). Кроме того, большинство производимых в России полувагонов снабжено разгрузочными люками в полу или боковых стенах, обеспечивающими выгрузку сыпучих грузов самотеком и позволяющими перевозить более широкую номенклатуру грузов (например, строительные конструкции). Устойчивый рост объемов промышленного производства в сфере добычи твердых полезных ископаемых и обрабатывающих отраслях России в 2003–2008 годах обусловил повышение спроса на железнодорожные перевозки с использованием универсального подвижного состава. Кроме того, возможность перевозки широкой номенклатуры грузов

позволяет сформировать логистическую цепочку таким образом, чтобы порожний пробег был минимальным, что повышает рентабельность перевозок. Парк полувагонов имеет крайне неравномерную возрастную структуру и включает как новые вагоны, так и крайне изношенные. В результате после списания устаревшей части парка потребуются закупки еще около 150 тыс. полувагонов, после чего закупки будут соответствовать приросту объемов перевозок грузов, а масштабная волна списания ожидается не ранее 2025 года.

Следует отметить, что в условиях высокого темпа роста потребностей в подвижном составе, высокой и постоянно усиливающейся конкуренции в сегменте рынка лизинга подвижного состава лизинговые компании вынуждены осуществлять более сложные по структуре проекты, максимально удлинять сроки сделок и снижать процентные ставки. Современный лизингополучатель очень внимательно изучает не только текст договора, но и график лизинговых платежей, для того чтобы оценить, насколько выгодно предложение лизинговой компании.

Подчеркнем, что существенное влияние на рынок лизинга железнодорожного состава в перспективе будут оказывать два основных фактора: состояние основных фондов железнодорожного хозяй-

ства и разработка новых моделей железнодорожного транспорта и техники.

Высокий уровень износа фондов железнодорожной отрасли (выше, чем в среднем в экономике России) создает предпосылку для постоянного спроса на лизинговое финансирование. С завершением реформы ОАО РЖД и решением вопроса о дотировании убыточных направлений грузовых и пассажирских перевозок спрос на лизинговое финансирование может вырасти многократно. Один из важнейших факторов, сдерживающих рост эффективности грузоперевозок, — это отсутствие значимых инноваций в российском железнодорожном транспорте на протяжении всего постсоветского периода. По мнению специалистов, появление таких инноваций возможно, сейчас над этим работают крупнейшие производители подвижного и тягового состава. Некоторые из технологических нововведений способны оптимизировать всю экономику грузоперевозок. Это может вызвать новую волну спроса на обновление подвижного и тягового состава, тем более что подавляющая часть действующего состава близка к пределу физического износа.

Владимир Добровольский,
директор по развитию бизнеса
Государственной транспортной
лизинговой компании

«Дельтализинг» стала «Сименс Финанс»

Слияние

1 октября «Дельтализинг» объявила о своем новом наименовании — ООО «Сименс Финанс», продолжая стратегию по расширению деятельности на российском коммерческом финансовом и лизинговом рынках под брендом «Сименс».

Переименование является логическим продолжением процесса интеграции, который начался с приобретения ЗАО «Дельтализинг» концерном «Сименс АГ» в феврале 2011 года. «Сименс Финанс» в России является частью глобального подразделения «Сименс» по предоставлению финансовых услуг. Компания продолжит предоставлять финансовые и лизинговые ре-

шения предприятиям малого и среднего бизнеса на территории России в таких областях как транспорт, техника и оборудование для предприятий различных секторов экономики. «Сименс Финанс» также будет активно развивать новые возможности по финансированию оборудования «Сименс» вместе с секторами «Сименс АГ» в России. Так, первые проекты с клиентами сектора здравоохранения «Сименс» в России уже были завершены.

«Сименс» предоставил нам финансовую стабильность, уважаемое имя и лидирующую на международном рынке бренд, которые мы объединили с высококвалифицированной командой финансистов, знанием местного рынка, с высокими стандартами сервиса и технологическими науками. Соединение этих факторов позволяет

нам стать еще более надежным партнером для существующих клиентов, а также войти в новые сферы бизнеса, такие как энергетика, здравоохранение и индустрия», — заявил Олег Ракитский, генеральный директор ООО «Сименс Финанс».

Роланд Шалонс-Браун, генеральный директор финансового подразделения «Сименс АГ», добавил, что «широкое географическое присутствие, диверсифицированный портфель, профессионализм менеджеров и высокие стандарты ведения бизнеса «Сименс Финанс» представляют собой важную составляющую успешной реализации нашей инициативы международного развития, чтобы поддерживать «Сименс» на динамично развивающемся российском рынке».

Федор Мельников



Стратегия успеха

Благодаря программе «Лизинг — Обратный Выкуп» Вы приобретаете:

- Низкий ежемесячный платеж
- Высокую остаточную стоимость до 65%
- Гарантию обратного выкупа официальным дилером
- Возможность обновления автомобиля без лишних затрат
- Полную безопасность и юридическую чистоту сделки

Лизинговая компания — партнер: ООО «Каркаде». В программе участвуют модели: JAGUAR XF за исключением следующих деривативов: JAGUAR XF Luxury в базовой комплектации без дополнительных опций, JAGUAR XF 5.0 Portofino, JAGUAR XFR 5.0 S/C. Срок договора лизинга: 24 месяца; Валюта договора лизинга — рубль; График платежей по договору лизинга — равные платежи; Первоначальный взнос Лизингополучателя: не менее 35%; Выкупной платеж предмета лизинга: 30%; Банк-сохранитель — Лизингополучатель; Регистрация и снятие с учета предмета лизинга в органах ГИБДД осуществляется Лизингополучателем самостоятельно или лизинговой компанией — партнером с взаимным комиссией за оказание соответствующей услуги; Обязательное страхование предмета лизинга по ОСАГО, добровольное страхование гражданской ответственности с лимитом ответственности не менее 1 000 000 (одного миллиона) рублей, страхование КАСКО на весь срок лизинга с лимитом ответственности не менее стоимости предмета лизинга осуществляется в любой страховой компании, одобренной лизинговой компанией — партнером; Пени в случае возникновения просроченной задолженности по договору лизинга со стороны лизингополучателя взимаются лизинговой компанией — партнером и составляют 0,22% от просроченной суммы платежа за каждый день просрочки, начиная с третьего рабочего дня; За просрочку уплаты первого лизингового платежа пени не взимаются; Минимальная стоимость предмета лизинга с учетом НДС по Договору купли-продажи: 1 100 000 (Один миллион сто) рублей; Максимальная стоимость предмета лизинга с учетом НДС по Договору купли-продажи: 3 000 000 (Три миллиона) рублей; Ограничения по пробегу автомобиля: 60 000 (Шестьдесят тысяч) км в течение двух лет со дня начала действия Договора лизинга; По истечении срока действия Договора лизинга Лизингополучатель имеет право выкупа автомобиля или право сдать его в счет авансового платежа за следующий новый автомобиль по новому Договору лизинга и при условии одновременного погашения задолженности и оплаты выкупного платежа по действующему договору лизинга, а также при условии соблюдения иных условий, установленных ООО «Каркаде» и (или) соответствующим официальным дилером ООО «Ягуар Ленд Ровер»; Возможны иные условия по конкретной сделке, установленные ООО «Каркаде» и (или) официальным дилером ООО «Ягуар Ленд Ровер»; Правила, условия эксплуатации и обратного выкупа автомобиля устанавливаются договором финансовой аренды (лизинга), а также соответствующим договором обратного выкупа; Поддерживающие программу дилеры — официальные дилеры ООО «Ягуар Ленд Ровер», уполномоченные дилеры по Корпоративным продажам. Лизинговая программа «JAGUAR Leasing» осуществляется в сотрудничестве с ООО «Каркаде». Данное предложение не является публичной офертой (ст. 427 ГК РФ). Конкретные условия сделки могут быть изменены ООО «Каркаде» и (или) официальным дилером ООО «Ягуар Ленд Ровер». За более подробной информацией обратитесь, пожалуйста, к официальным дилерам ООО «Ягуар Ленд Ровер», уполномоченным по корпоративным продажам. Подробности на сайте www.jaguar.ru в разделе Корпоративные продажи. *Leasing — англ. «лизинг».

WWW.JAGUAR.RU

JAGUAR



СТРАТЕГИЯ УСПЕХА

Благодаря программе **Лизинг–Обратный Выкуп** Вы приобретаете:

- Низкий ежемесячный платеж
- Высокую остаточную стоимость до 65%
- Гарантию обратного выкупа официальным дилером
- Возможность обновления автомобиля без лишних затрат
- Полную безопасность и юридическую чистоту сделки

На правах рекламы

www.landrover.ru

Лизинговая компания-партнер: ООО «Каркаде». В программе участвуют модели: Land Rover Discovery 4, Land Rover Freelander 2. Срок договора лизинга: 24 месяца; Валюта договора лизинга – рубли; График платежей по договору лизинга – равные платежи; Первоначальный взнос Лизингополучателя: не менее 35%; Выкупной платеж предмета лизинга: 30% – кроме деривативов Land Rover Discovery 4 5.0 Petrol, Land Rover Freelander 2 3.2 Petrol; Выкупной платеж предмета лизинга: 15% – для деривативов Land Rover Discovery 4 5.0 Petrol, Freelander 2 3.2 Petrol; Балансодержатель – Лизингополучатель; Регистрация и снятие с учета предмета лизинга в органах ГИБДД осуществляется Лизингополучателем самостоятельно или лизинговой компанией-партнером с взиманием комиссии за оказание соответствующей услуги; Обязательное страхование предмета лизинга по ОСАГО, добровольное страхование гражданской ответственности с лимитом ответственности не менее 1 000 000 (одного миллиона) рублей, страхование КАСКО на весь срок лизинга с лимитом ответственности не менее стоимости предмета лизинга осуществляется в любой страховой компании, одобренной лизинговой компанией-партнером; Пени в случае возникновения просроченной задолженности по договору лизинга со стороны Лизингополучателя взимаются лизинговой компанией-партнером и составляют 0,22% от просроченной суммы платежа за каждый день просрочки, начиная с третьего рабочего дня; За просрочку уплаты первого лизингового платежа пени не взимаются; Минимальная стоимость предмета лизинга с учетом НДС по Договору купли-продажи: 1 100 000 (Один миллион сто тысяч) рублей; Максимальная стоимость предмета лизинга с учетом НДС по Договору купли-продажи: 3 000 000 (Три миллиона) рублей; Ограничения по пробегу автомобиля: 60 000 (Шестьдесят тысяч) км в течение двух лет со дня начала действия Договора лизинга; По истечении срока действия Договора лизинга Лизингополучатель имеет право выкупа автомобиля или право сдать его в счет авансового платежа за следующий новый автомобиль по новому Договору лизинга и при условии одновременного погашения задолженности и оплаты выкупного платежа по действующему договору лизинга, а также при условии соблюдения иных условий, установленных ООО «Каркаде» и (или) соответствующим официальным дилером ООО «Ягуар Ленд Ровер»; Возможны иные условия по конкретной сделке, установленные ООО «Каркаде» и (или) официальным дилером ООО «Ягуар Ленд Ровер»; Правила, условия эксплуатации и обратного выкупа автомобиля устанавливаются Договором финансовой аренды (лизинга), а также соответствующим Договором обратного выкупа; Поддерживающие программу дилеры – официальные дилеры ООО «Ягуар Ленд Ровер», уполномоченные дилеры по корпоративным продажам.

Лизинговая программа «Land Rover Leasing» осуществляется в сотрудничестве с ООО «Каркаде». Данное предложение не является публичной офертой (ст. 427 ГК РФ). Конкретные условия сделки могут быть изменены ООО «Каркаде» и (или) официальным дилером ООО «Ягуар Ленд Ровер». За более подробной информацией обратитесь, пожалуйста, к официальным дилерам ООО «Ягуар Ленд Ровер», уполномоченным по корпоративным продажам. Подробности на сайте www.landrover.ru в разделе «Корпоративные продажи».

LAND ROVER LEASING*

* – лизинг

