

# Лизинг автотранспорта набирает обороты

А.Н. МУРЗИНА, ведущий специалист, аналитическая группа КПМГ

**Сегодня лизинг автотранспорта — это 3,5 млрд. долл., или четверть от общего объема лизинговых сделок за год и примерно 14% от общего объема продажи автотранспорта. При этом рынок автолизинга растет быстрее, чем темпы продаж автомобилей в целом — 40-50% против 3,5%. Если темпы роста продаж за счет лизинга сохранятся, а суммарные продажи автотранспорта с учетом начала промышленной сборки основными производителями в России будут давать ожидаемые 12% в год, то через 5–6 лет в лизинг будет продаваться уже половина всех автомобилей.**

автодилерах. Одни несколько выигрывают за счет стоимости авто, другие — за счет себестоимости услуг страховщиков и сервисов, третьи — за счет более дешевых ресурсов. Причина отсутствия существенных различий в стоимости кроется в высоком уровне конкуренции на рынке автолизинга,

Секрет популярности автолизинга прост: эффективная процентная ставка. Даже без учета налоговых льгот она при покупке авто в среднем на 0,5–1,5% ниже, чем при кредите. Кроме того, покупка авто в лизинг дает экономию на налогах. Причем налоговая экономия вполне легальна — законодательно за сделками лизинга закреплена возможность использования коэффициента ускоренной амортизации. В результате применение коэффициента, равного 2, увеличивает эффективность сделки для лизингополучателя на 5–10%. Помимо этого лизинговые компании зачастую способны предложить своим клиентам авто дешевле, чем оно стоит у поставщика или дилера, — как постоянные клиенты и один из основных каналов сбыта для автопроизводителей лизинговые компании получают от поставщиков существенные скидки. В целом лизинговая схема оказывается дешевле кредитной на 12–25%, прямой покупки — на 5–15%, в зависимости от условий сделки (стоимости финансирования, сроков, периодичности платежей, величины аванса и выкупной стоимости).

Итоговая стоимость приобретения авто в лизинг варьируется от компании к компании. Многие лизингополучатели задаются вопросом, зависит ли стоимость лизинга от того, является ли компания специализированной или универсальной. Как показывают результаты сравнения, специализированные компании, такие как, например, «Европлан», «Каркаде», «Атлант-М Лизинг», Лизинговая компания «КАМАЗ», «Скания лизинг», в большинстве случаев предлагают примерно такие же условия, как и универсальные игроки. При этом специализированные компании, созданные при автопроизводителях, не дают особых преимуществ по сравнению с компаниями, созданными при

## Топ-50 компаний, работающих на рынке лизинга автотранспорта (источник: Рослизинг, Эксперт РА)

Место	Компания	Объем нового бизнеса в 2006 г., млн. руб.
1	ВТБ-Лизинг	7617
2	Европлан	6126
3	ЛК «КАМАЗ»	5780
4	Каркаде	4577
5	Элемент Лизинг	4255
6	ЛК УРАЛСИБ	3728
7	Свое дело-Лизинг	3724
8	Скания лизинг	3682
9	Компания Розничного Кредитования. Лизинг	2334
10	Группа компаний Интерлизинг	2025
11	Глобус-Лизинг	2015
12	Приволжская лизинговая компания	1981
13	ЛизингПромХолд	1967
14	НОМОС-лизинг	1919
15	Русско-германская лизинговая компания	1774
16	Стоун-XXI	1659
17	РТК-ЛИЗИНГ	1545
18	Райффайзен-Лизинг	1377
19	Медведь	1320
20	Лизинг-Максимум	1173
21	Атлант-М Лизинг	1127
22	ЗЕСТ	1109
23	Сибэнерголизинг	1036
24	Локат Лизинг Россия	933
25	Транспортная лизинговая компания	852
26	Премьер-Лизинг	773
27	Парекс Лизинг	766
28	Петролизинг-Менеджмент	766
29	Авангард-Лизинг	765
30	ФинСтройЛизинг	707
31	РЕСОТРАСТ	697
32	ФБ-Лизинг	688
33	«АльянсРегион/Лизинг» Группа лизинговых компаний	638
34	АК «ГРУЗОМОБИЛЬ» (ООО «АВТОЛИЗИНГ»)	561
35	Сибирская Лизинговая Компания	558
36	Балтинвест	552
37	Югорская лизинговая компания	540
38	Муниципальная инвестиционная компания	533
39	МОСКОВСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (группа компаний)	529
40	Независимость Авто-Лизинг	489
41	Ипотечная компания Сбербанк	483
42	ДельгаЛизинг	452
43	РМБ-ЛИЗИНГ	447
44	ЛК ММБ	409
45	Волжанин	398
46	Сибирьгазлизинг	393
47	Транслизинг	391
48	Росдорлизинг	374
49	Прогресс-Нева Лизинг	331
50	Лизинг-М	297

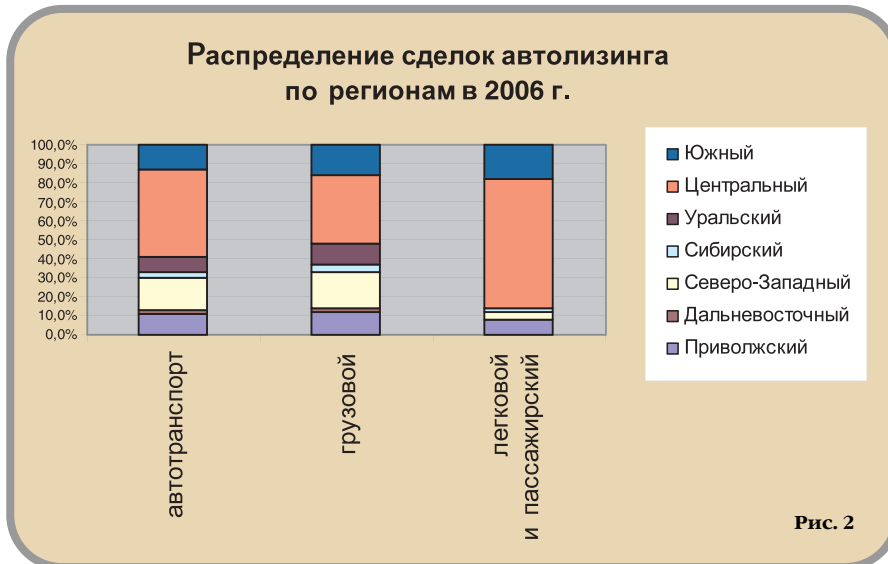
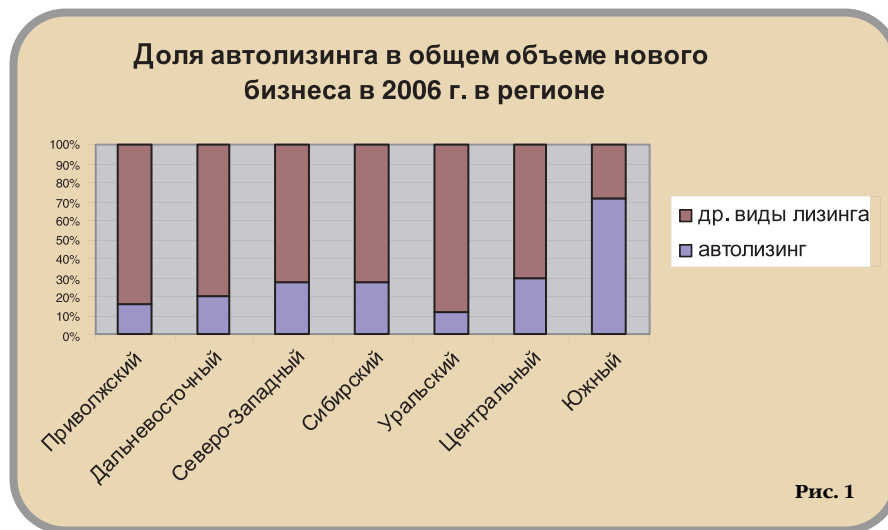


Основная конкурентная борьба развернется прежде всего в области сервиса. Уже сегодня лизингодатель-комилфо берет на себя не только приобретение и доставку транспортного средства клиенту, но и уплату всех налогов, регистрацию ТС, страхование, техническое обслуживание и замену резины, текущий и капитальный ремонт автомобиля, а также возможность смены автомобиля в случае выхода его из строя. Кроме этого, за последние несколько лет заметно уменьшилось время рассмотрения заявок от лизингополучателей. Сегодня вместо стандартной ранее недели решение выносится за 1–3 дня. Для того чтобы привлечь корпоративных клиентов, ведущие лизингодатели начинают предлагать возможность планирования структуры и порядка обновления автопарка. При этом уже сегодня корпоративные автопарки примерно на треть состоят из автомобилей, взятых в лизинг. Помимо этого лизинговые компании в поисках новых возможностей увеличения своей доли

который будет только повышаться в ближайшие 5–6 лет за счет прихода в отечественный автопром иностранных автопроизводителей и обслуживающих их финансовых структур.

Фактически автолизинг сегодня — единственный сегмент на рынке лизинга, в котором присутствует полноценная конкуренция. Это приводит к тому, что здесь быстрее, чем в других «розничных» видах лизинга, происходит падение ставок и улучшение условий для лизингополучателя — уменьшение аванса (в ряде случаев до 0%), ставки удорожания, увеличения сроков лизинга. При этом ценовых войн по автолизингу ожидать, видимо, не придется — лизинговые компании уже сейчас предлагают услуги с достаточно невысокой маржой. Дальнейшее развитие рынка будет идти по классической схеме: от продукта — к сервису и маркетингу. Что же касается чересчур заманчивых условий на данном рынке, то к ним чем дальше, тем больше нужно относиться с осторожностью. Например, размер аванса — не прихоть лизинговой компании, а объективно обусловленное обеспечение надежности сделки. И дело не в том, доверяет вам лизинговая компания или нет — аванс она рассчитывает, исходя из тех потерь, которые понесет в случае вашей неспособности выплачивать лизинговые платежи. «Размер аванса определяется, прежде всего, уровнем дисконта при продаже оборудования на вторичном рынке в случае прерывания лизинговой сделки. По автомобилям он реально может опускаться до 10–15%», — делится опытом генеральный директор «Авангард-лизинга» Александр Кожевников. Впрочем, со временем, по мере дальнейшего разви-

тия вторичного рынка, размер аванса может снижаться. Стоимость тоже незначительно, но снизится с расширением западного финансирования и удешевлением стоимости авто за счет роста объемов сборки в России.



на авторынке предлагают оперативный лизинг и даже лизинг для физических лиц. А по мере расширения деятельности «дочек» иностранных игроков, условия российского лизинга и набор возможностей (прежде всего для индивидуальных предпринимателей и малого бизнеса) будут все менее отличаться от предлагаемых в странах Европы и ЮВА.

Чем дальше, тем больше автолизинг будет развиваться в регионах. Существенная роль автотранспортного лизинга в целом характерна для всех регионов России (рис. 1, 2). Лидирующие позиции еще некоторое время будут сохраняться за Центральной частью и Югом. Неизменной популярностью будет пользоваться лизинг автотранспорта и в транзитном Северо-Западном округе, а также на Юге и в Поволжье. Причем в Сибири, на Урале и Северо-Западе будут наблюдаться наиболее заметные колебания от года к году. Однако обусловлены они преимущественно колебаниями спроса на грузовой автотранспорт — здесь уже традиционно после нескольких лет активности наблюдается одно- или двухгодичный спад, вызываемый временным насыщением местных автопарков. Так, если в 2005 г. активнее рос лизинг легкового и пассажирского автотранспорта, то в 2006 г. сегмент грузового автотранспорта вновь, как и несколько лет назад, рос в 1,5 раза быстрее. Доли легкового и пассажирского (с одной стороны) и грузового автотранспорта в общем объеме автолизинга соотносятся примерно как 3:5, поэтому колебания спроса на грузовой автотранспорт оказывают существенное влияние как на темпы роста рынка в целом, так и в отдельных регионах, где на его долю может приходиться до 70–90%.

Благоприятный прогноз развития рынка подтверждает и всплеск роста рынка лизинга в целом. Так, в 2006 г. объем нового бизнеса составил 13–15 млрд. долл. (при 8–10 млрд. в 2005 г.), суммарный портфель лизинговых компаний — 17–19,5 млрд. долл. Доля лизинга в ВВП составила 1,3–1,5% (в 2005 г. 0,99%), а в инвестициях в основные средства 7–9% (в 2005 г. 5–6%). Темпы роста рынка составили около 60–70% в год, вернувшись на уровень начала первой волны роста рынка в 2002–2003 гг. При том что в Европе, по данным федерации лизинговых компаний Leaseurope, доля лизинга автотранспорта в среднем составляет в последние годы от 40 до 50%, рост российского автолизинга может превышать 40% в год в течение следующих пяти лет.

**Топ-30 компаний по объему сделок с легковым и пассажирским автотранспортом в 2006 г. (источник: Рослизинг)**

Место	Компания	Место расположения головного офиса	Объем нового бизнеса, 2006, млн. руб.	Темпы прироста нового бизнеса, 2006/2005
1	Европлан	Москва	3434	147,5%
2	Каркаде	Москва	3104	69,1%
3	ЛК УРАЛСИБ	Москва	1613	-35,1%
4	Приволжье-лизинг	Саров	1543	831,2%
5	РГ-Лизинг	Москва	1308	н/д
6	КРКЛизинг	Москва	1174	156,1%
7	Глобус-Лизинг	Санкт-Петербург	1163	32,1%
8	Элемент Лизинг	Москва	1141	65,5%
9	ЛК «КАМАЗ»	Набережные Челны	1079	48,1%
10	РТК-ЛИЗИНГ	Москва	841	128,1%
11	Медведь	Москва	796	2609,4%
12	СТОУН-XXI	Москва	788	32,1%
13	Транспортная Лизинговая Компания	Ярославль	614	41,6%
14	ГК НОМОС-лизинг (Балтийский лизинг)	Санкт-Петербург	550	45,7%
15	ФБ-Лизинг	Москва	539	н/д
16	Райффайзен-Лизинг	Москва	522	4,2%
17	ГК Интерлизинг	Санкт-Петербург	425	41,8%
18	ЛОКАТ ЛИЗИНГ РУССИЯ	Москва	410	268,5%
19	Скания Лизинг	Москва	375	174,3%
20	ЛизингПромХолд	Москва	350	131,7%
21	Волжанин	Волжский	323	364,01%
22	Атлант-М Лизинг	Москва	252	295,88%
23	Премьер-Лизинг	Москва	227	63,54%
24	РМБ-ЛИЗИНГ	Москва	214	-17,72%
25	Балтinvest	Санкт-Петербург	213	199,22%
26	Прогресс-Нева Лизинг	Санкт-Петербург	200	34,94%
27	Авангард-Лизинг	Москва	195	47,27%
28	МОСКОВСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	Москва	191	179,37%
29	ЦЕНТР-КАПИТАЛ	Москва	154	-33,45%
30	Росдорлизинг	Санкт-Петербург	147	н/д

**Топ-30 компаний по объему сделок с грузовым автотранспортом в 2006 г. (источник: Рослизинг)**

Место	Компания	Место расположения головного офиса	Объем нового бизнеса, 2006, млн. руб.	Темпы прироста нового бизнеса, 2006/2005
1	ЛК «КАМАЗ»	Набережные Челны	4542	54,9%
2	Скания Лизинг	Москва	3306	12,5%
3	Свое дело-Лизинг	Москва	3066	19,4%
4	Элемент Лизинг	Москва	2337	224,4%
5	Европлан	Москва	1758	142,5%
6	ЛК УРАЛСИБ	Москва	1547	165,1%
7	ЛизингПромХолд	Москва	1317	949,6%
8	ГК Интерлизинг	Санкт-Петербург	1291	130,8%
9	КРКЛизинг	Москва	1086	98,0%
10	ГК НОМОС-лизинг (Балтийский лизинг)	Санкт-Петербург	1073	309,6%
11	Лизинг-Максимум	Москва	910	н/д
12	Райффайзен-Лизинг	Москва	855	111,9%
13	Сибэнерголизинг	Новосибирск	854	1945,0%
14	Петролизинг-Менеджмент	Москва	743	219,4%
15	Каркаде	Москва	720	252,8%
16	Атлант-М Лизинг	Москва	707	178,0%
17	СТОУН-XXI	Москва	618	386,6%
18	РЕСОТРАСТ	Москва	588	144,0%
19	Росдорлизинг	Санкт-Петербург	582	н/д
20	Глобус-Лизинг	Санкт-Петербург	549	37,5%
21	ФинСтройЛизинг	Москва	529	н/д
22	Парекс Лизинг	Москва	506	180,0%
23	ГРУЗОМОБИЛЬ	Санкт-Петербург	497	148,6%
24	РТК-ЛИЗИНГ	Москва	469	87,1%
25	Авангард-Лизинг	Москва	453	126,4%
26	ЛОКАТ ЛИЗИНГ РУССИЯ	Москва	380	-2,4%
27	Югорская лизинговая компания	Ханты-Мансийск	376	350,9%
28	Балтinvest	Санкт-Петербург	347	278,8%
29	Медведь	Москва	323	105,2%
30	ЛК «Сибирьгазлизинг»	Тюмень	273	95,0%