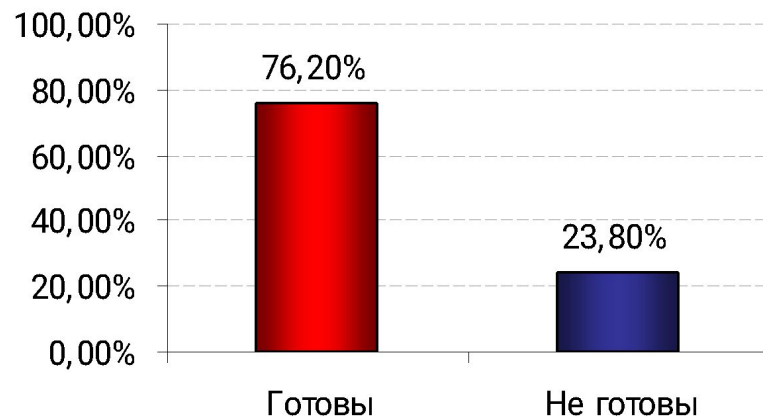
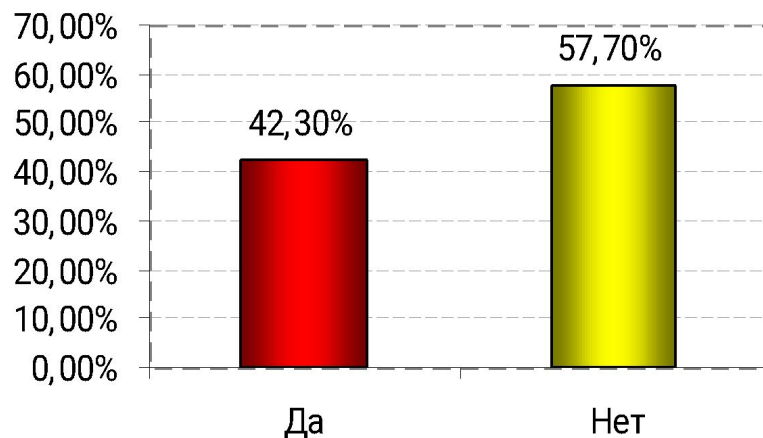


Маркетинг: ценность лизинга устаами клиентов

Готовность приобретать в лизинг - 2007 год

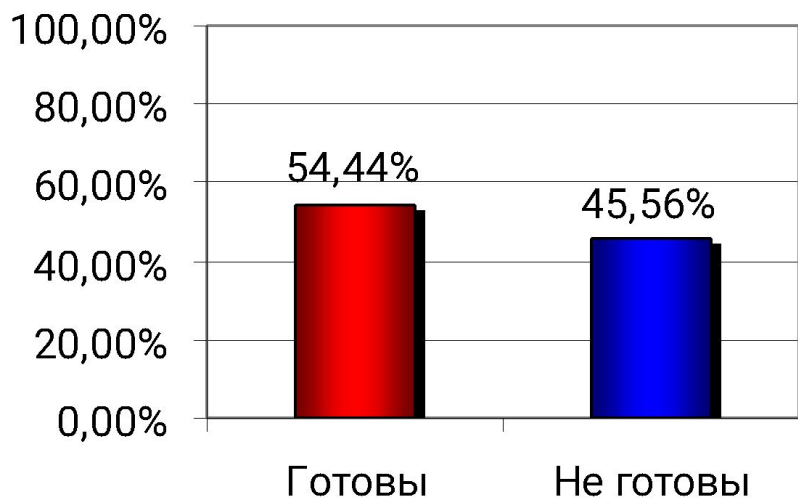
42% респондентов, опрошенных на выставке «Комтранс-2007», имели **опыт приобретения грузовых автомобилей в лизинг**

76% опрошенных респондентов **готовы приобретать грузовые автомобили в лизинг**

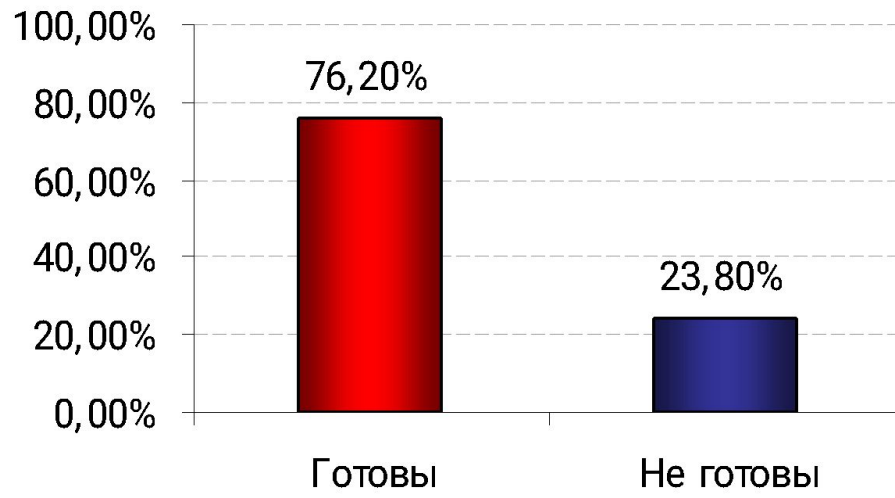


Готовность приобретать в лизинг растет

54% респондентов, опрошенных на выставке «МИМС-2006», готовы приобрести грузовые автомобили в лизинг



76% опрошенных респондентов готовы приобрести грузовые автомобили в лизинг («Комтранс-2007»)



Условия приобретения грузовых автомобилей

Наименее популярная схема

Наиболее популярная схема

Условия приобретения грузовых автомобилей

№4

Trade-in

плохо знакома респондентам

№3

В кредит

встречается редко,
воспринимается
как невыгодная

№2

В лизинг

доступный и
эффективный метод
привлечения
ресурсов

№1

За наличные

наиболее
популярная схема

ЛИЗИНГ

- Многие дилеры, производители указывают на существенное увеличение доли продаж по лизинговой схеме – *«у нас теперь каждый второй в лизинг покупает»*.
- Основными мотивами приобретения авто в лизинг является возможность расширения автопарка/ бизнеса и недостаток материальных средств на покупку автомобиля/ необходимого числа грузовых автомобилей.
- Производители и дилерские организации считают большим преимуществом возможность предложить потребителям лизинговую схему продаж.
- Все участники исследования прогнозируют рост лизинговых продаж в ближайшее время

Лизинг – альтернатива кредиту

- С лизинговыми компаниями мы начали сотрудничать с апреля 2004 года.
- Финансовой арендой мы решили воспользоваться по причине того, что она дает возможность нашей фирме привлечь больший объем финансирования, чем другие способы получения средств, и при этом у нас появляется возможность оптимизировать налоги, а значит сэкономить на выплатах в бюджет.
- **Еще одним фактором, который подтолкнул нас к выбору именно лизинговой схемы финансирования, стали требования банка по размерам оборотов.**
- Кредитные организации выдают ссуды, как правило, на суммы сопоставимые с денежным оборотом по проекту, а автомобиль сам по себе может принести компании чрезвычайно мало денег.
- **Когда нам требовался кредит на автотранспорт, мы поняли, что у нас для этого недостаточно оборотных ресурсов, поэтому мы не подходили под требования банков по показателям деятельности.**

Григорий Демидов, Директор Ижевского завода строительных материалов

ЛИЗИНГ (восприятие потребителей)

Лизинг

● **Экономия средств**

● **Возможность получить автомобиль / необходимое количество автомобилей «здесь и сейчас»**

● **Возможность купить автомобиль более высокого класса, чем можешь позволить себе / шире выбор.**

● **Недостаток материальных средств, невозможность одновременно заплатить / оторвать от производства крупную сумму.**

● **Возможность расширения бизнеса / увеличения автопарка**

● **Увеличение стоимости автомобиля** («переплата за автомобиль»)

● **Отсутствие ощущения «собственника» автомобиля** (отсутствие ПТС на авто на руках).

● **Эмоциональное неприятие / ощущение «долговой ямы».**

● **Страх пользования лизинговой схемой, опасение невозможности выплачивать ежемесячные платежи**

● **Непонимание / незнание механизма лизинговой схемы, опасение обмана / «подводных» камней**

Экономия средств

- Наша компания заключила первый лизинговый контракт в 2003 году.
- **Перед тем как воспользоваться услугами лизинговой фирмы, мы все подробно просчитали. Оказалось, что лизинг намного дешевле обычного банковского кредита.**
- Конечно, сам лизингодатель часто тоже получает банковский кредит, однако ему финансовый институт предоставляет средства по более низкой ставке, чем многим другим своим заемщикам.
- За счет этого и клиент лизингодателя приобретает основные средства дешевле, чем, если бы он получил деньги с помощью банковского кредита.
- **Не последнюю роль в удешевлении лизинговой схемы играют налоговые льготы, которыми, в соответствии с действующим законодательством, пользуется лизингополучатель.**

**Виктор Чайка, генеральный директор компании «АВТО»,
г. Магнитогорск**



«Здесь и сейчас»

Когда и почему Вы решили использовать лизинг?

- Практически с самого основания нашей компании – 3 года назад. Ведь как у нас образуется большинство фирм? У человека появляются какие-то лишние деньги, и он решает открыть собственное дело. Однако денег этих не так много.
- В моем случае – брать автомобили в лизинг было единственно возможным вариантом.
- В отличие от кредита, лизинг позволяет получить большое послабление по налогам. А о непосредственной покупке машин и говорить не приходилось.
- **На тот момент купить я бы смог только один самосвал, а в лизинг взял – пять.**

**Сергей Анисимов, Генеральный директор компании «МегаТехТранс»,
г. Нижневартовск**

Лизинг для обновления парка

- Получать транспортные средства в лизинг удобно и выгодно: не надо залогов, а рассрочка выдается на достаточно длительное время.
- **Кроме того, при лизинге действуют более доступные условия обновления парка автомобилей.**

**Николай Гаврилов, директор автотранспортного предприятия
компании «ОУК Южкузбассуголь»**

ЛИЗИНГ: расчет и эмоции

Лизинг

● Экономия средств

● **Возможность получить автомобиль / необходимое количество автомобилей «здесь и сейчас»**

● **Возможность купить автомобиль более высокого класса, чем можешь позволить себе / шире выбор.**

● **Недостаток материальных средств, невозможность одновременно заплатить / оторвать от производства крупную сумму.**

● **Возможность расширения бизнеса / увеличения автопарка**

● **Увеличение стоимости автомобиля** («переплата за автомобиль»)

● **Отсутствие ощущения «собственника» автомобиля** (отсутствие ПТС на авто на руках).

● **Эмоциональное неприятие / ощущение «долговой ямы».**

● **Страх пользования лизинговой схемой, опасение невозможности выплачивать ежемесячные платежи**

● **Непонимание / незнание механизма лизинговой схемы, опасение обмана / «подводных» камней**

Расчет побеждает эмоции

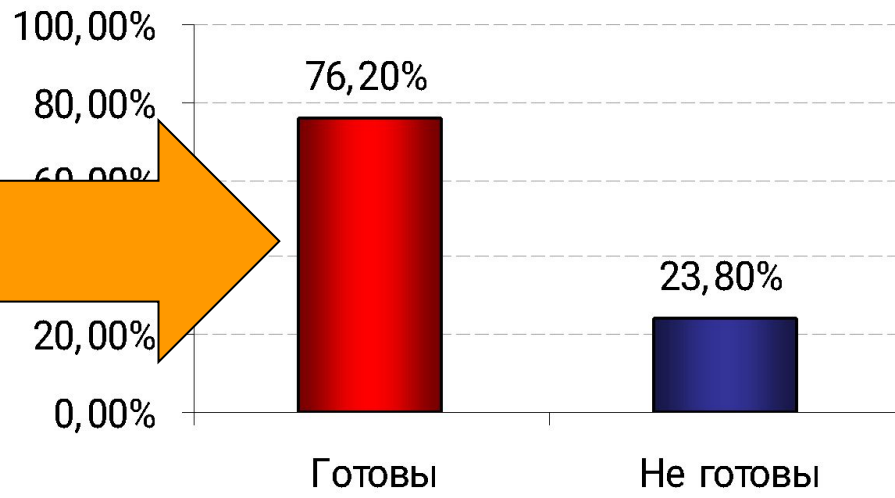
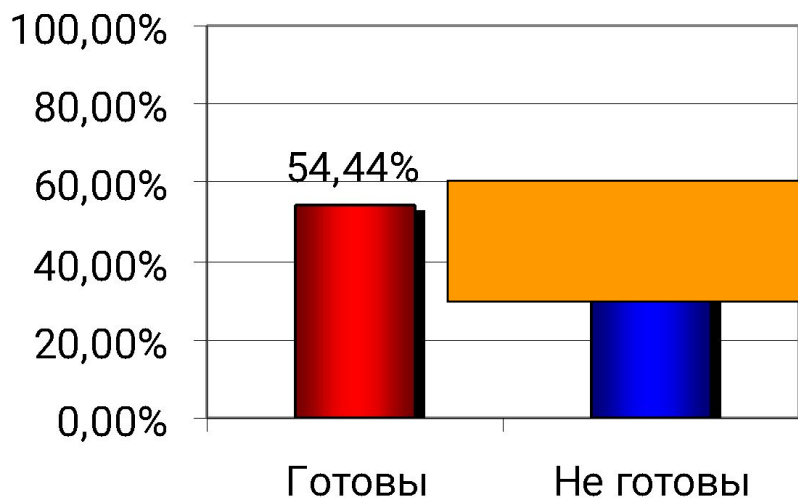
- Осваивать механизм финансовой аренды мы начали в конце 2005 года. Тогда нашей компании предстояло реализовать большой объем работ по нескольким контрактам.
- Раньше, если предстояли подобные «авралы», мы арендовали недостающую технику. Но при использовании обычной аренды, любые мои расчеты приводили к простому выводу: деньги выбрасываются на ветер.
- Лизинг же позволяет в итоге получить технику в собственность, и деньги, заплаченные за финансовую аренду, не тратятся впустую.
- Мои предварительные расчеты показали, что первые же машины, приобретенные в лизинг, должны принести ощутимую выгоду. В итоге теория подтвердилась: тогда я получил технику общей стоимостью 1,1 млн рублей, а теперь это же оборудование оценивается примерно в 2 млн рублей.
- Если бы у меня не было конкретной работы, то есть уже заключенных контрактов, то я бы не рискнул применить лизинговую схему.
- **Однако тогда я знал, что работу оплатят, а значит, будут средства на своевременное погашение лизинговых платежей.**

Мартин Баласанян, Генеральный директор компании «Престиж», г.

Готовность приобретать в лизинг растет

54% респондентов, опрошенных на выставке «МИМС-2006», готовы приобрести грузовые автомобили в лизинг

76% опрошенных респондентов готовы приобрести грузовые автомобили в лизинг («Комтранс-2007»)



Сервис – ключевое преимущество лизинга

- Предложить клиенту выгодный продукт лизинговой компании дает возможность не только более дешевое финансирование.
- У лизингодателя есть «выходы» на все необходимые при покупке автомобиля инстанции, в том числе, страховщиков и государственные органы, уполномоченные производить регистрацию машины и взимать транспортный налог.
- Поэтому оформить приобретение авто ему в любом случае дешевле и проще, чем обычной компании, которая занимается покупкой автомобилей от случая к случаю.
- **Если бы мы самостоятельно брали кредит и покупали на эти деньги автомобили, то нам бы пришлось самим все оформлять, а это не так просто. Да и весь процесс обошелся бы намного дороже.**
- В случае с финансовой арендой всем занимается лизинговая фирма, а у нас не появляется лишних проблем.

**Виктор Чайка, генеральный директор компании «АВТО»,
г. Магнитогорск**



Спасибо за внимание!