

Лизинг в России 2022: корпоративные клиенты

Спикер



Сергей Зыков

Управляющий партнер
ООО ПКМ (www.fleetlogistics.com)

Действует с 2003 года

Основное направление деятельности:
Управление корпоративными автопарками,
сервисы и инструменты

Более 5 тысяч автомобилей клиентов

Советник по развитию
ООО Корбизнес

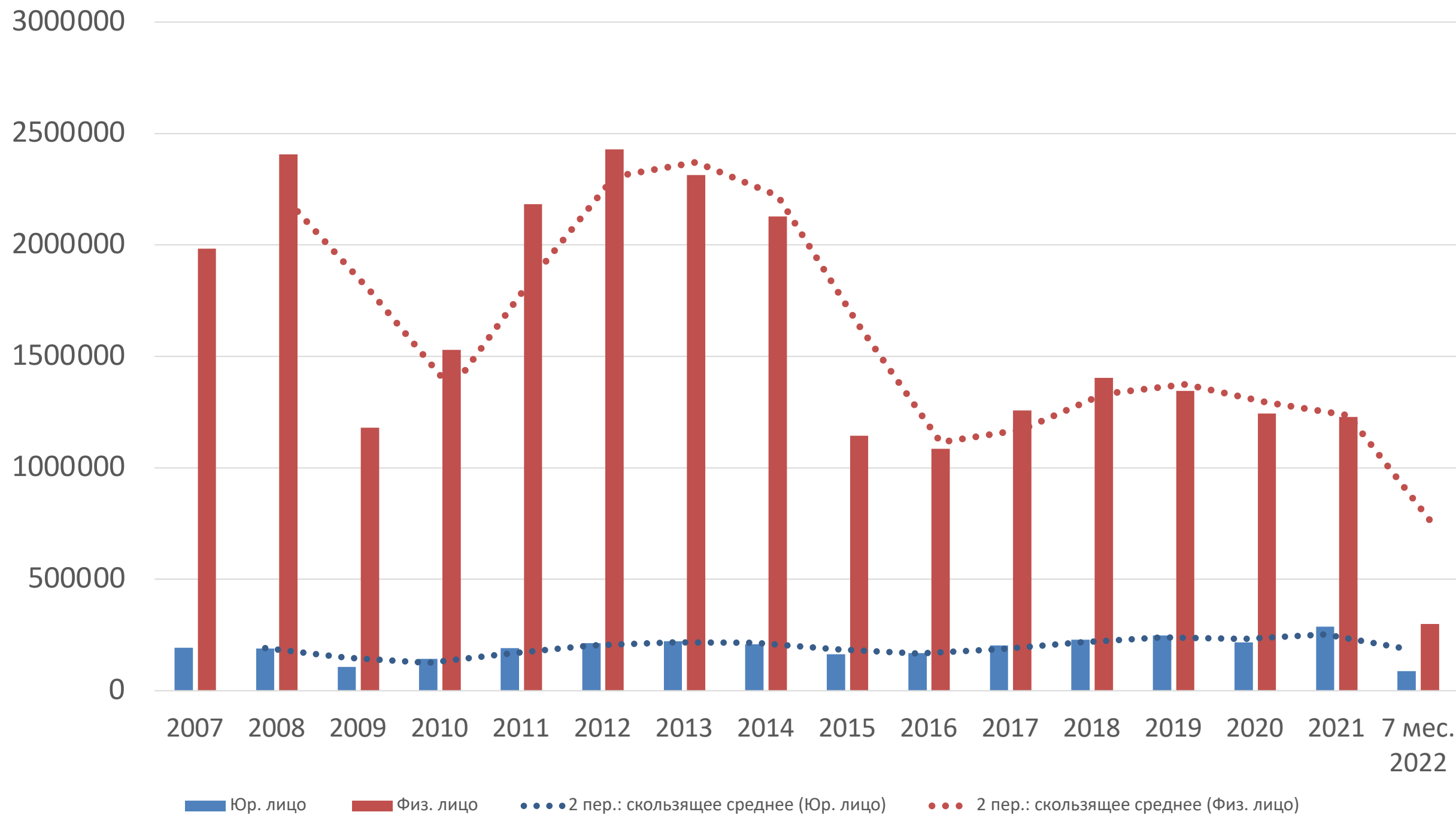
Действует с 2014 года

Основное направление деятельности:
Разработка программных продуктов
для корпоративных клиентов

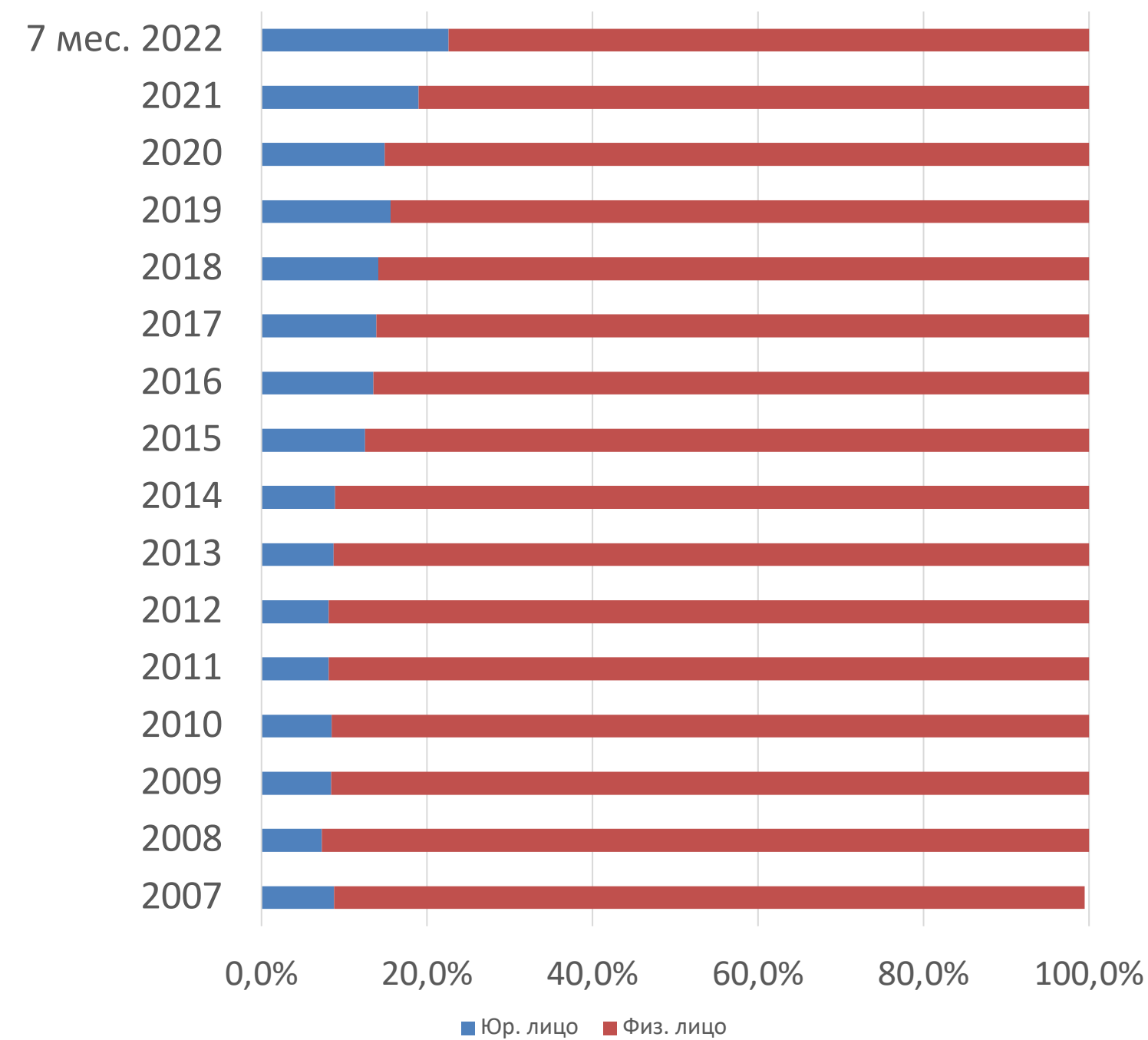
Почти 10 тысяч автомобилей клиентов

Корпоративные продажи: меньше, но стабильнее

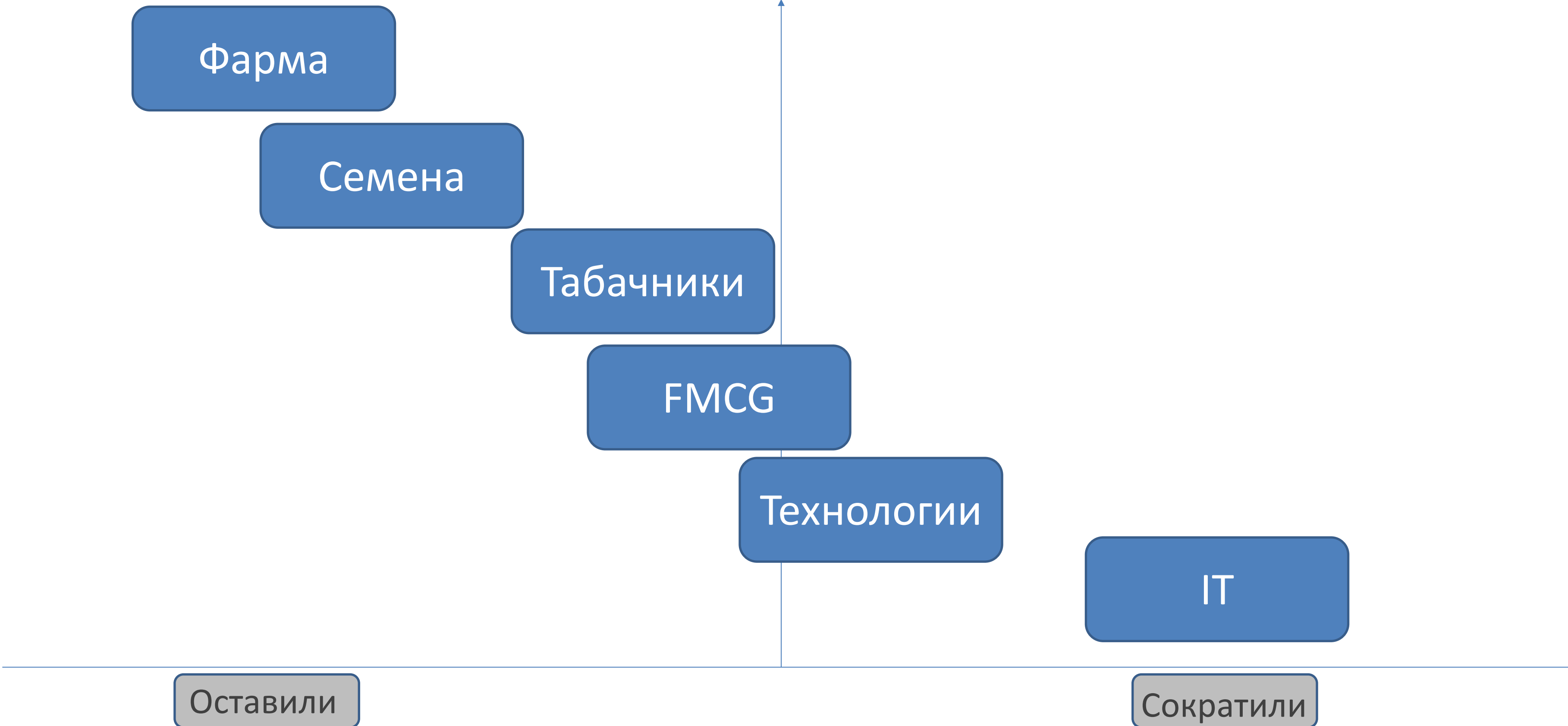
Динамика продаж



Доля корпоративных продаж



Корпоративные клиенты: уйти нельзя остаться



Источник: Статистика по собственному парку

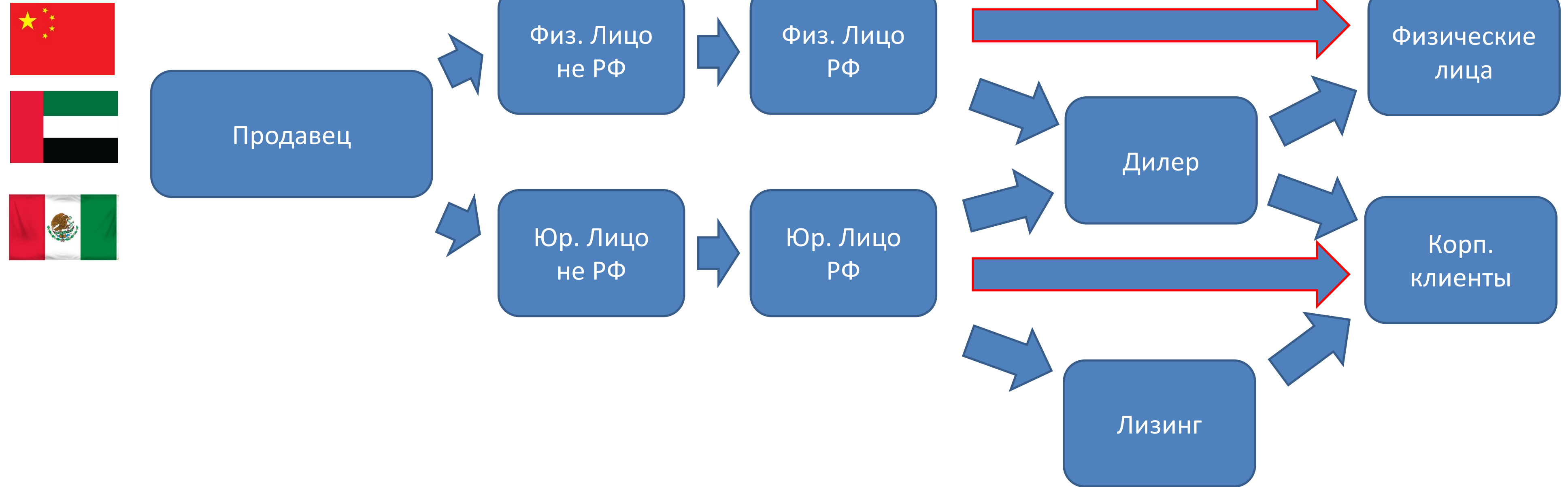
Требования корпоративных клиентов

- Автомобили утверждены в корпоративной политике (стоимость/CO2)
- Юридически чистая поставка
- Отсутствие санкционных ограничений
- Адекватный уровень сервиса
- Понятная система обязательств и гарантий
- Соответствующий уровень контрагента

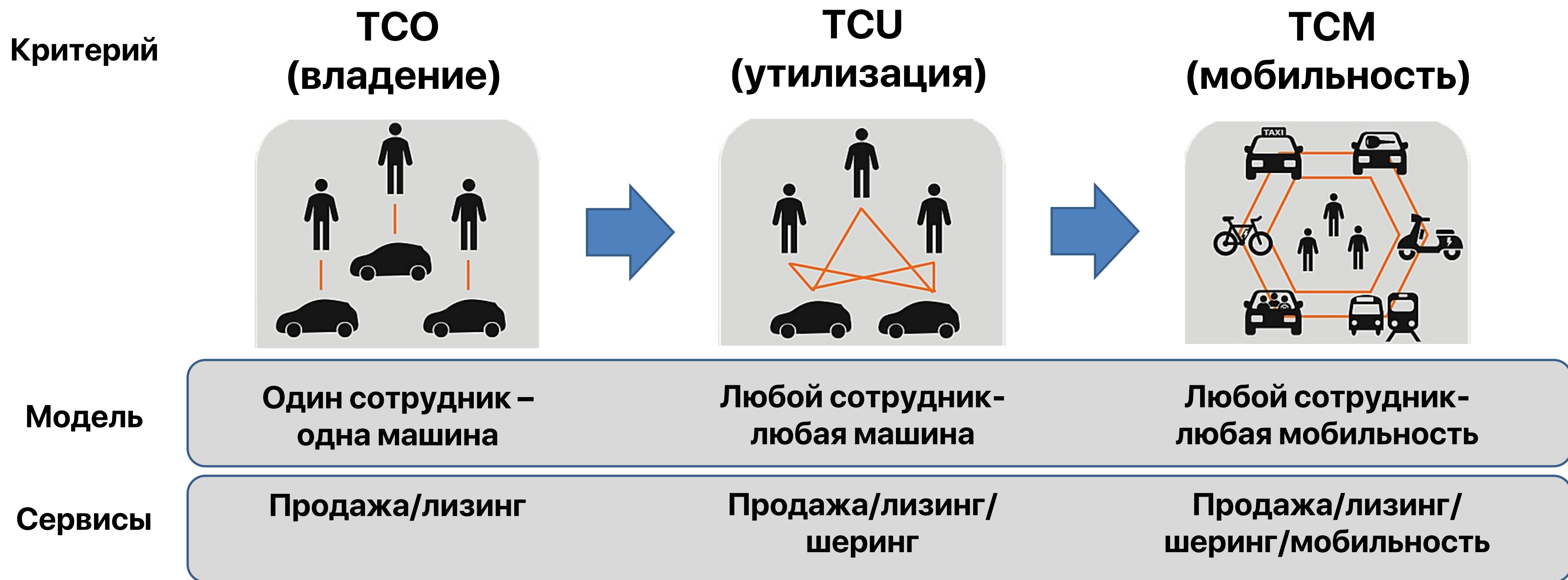
Текущая ситуация

- Большое количество автопроизводителей приостановили деятельность в РФ
- Потребность в автомобильной технике высока в силу изношенности автопарка
- Разрешен параллельный импорт(Приказ Минпромторга РФ 06.05.2022 № 68421),
- Несмотря на разрешение параллельного импорта сервисная поддержка не будет осуществляться производителем
- Рост цен и сопряженные риски формируют дополнительную нагрузку на финансы клиента
- В корпоративных автопарках стоимость автомобиля и/или стоимость владения играют существенную роль в финансовых результатах деятельности

Текущие цепочки поставок

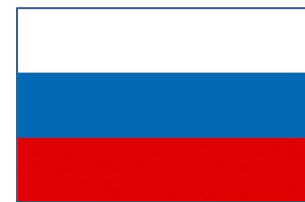


Корпоративная мобильность: решения



Вместо поэтапного развития сейчас происходит хаотическое движение с целью хоть как-то обеспечить мобильность бизнесу

Конкурентная среда: операционный лизинг



Название	Год осн. (в РФ)	Кол-во а/м в парк (начало 2022)	Финансирование	Текущий статус
ALD Automotive	2003	20 т.ед.	BSGV	Приостановлены расчеты нового бизнеса
Arval	2005	14,5 т.ед.	BNP Paribas	Приостановлены расчеты нового бизнеса
Lease Plan	2012	8 т.ед.	В процессе слияния с ALD	Приостановлены расчеты нового бизнеса
Auto Partners	2008	5 т.ед.	Credit Europe	Продолжают работу
Intermark Leasing	2003	3,5 т.ед.	Mitsubishi Corporation	Продолжают работу
Название	Год осн. (в РФ)	Кол-во а/м в парк (начало 2022)	Финансирование	Текущий статус
Major Leasing	2008	20 т.ед	Разные источники	Продолжают работу
VTB Leasing	2015	2 т. ед.	VTB	Продолжают работу, Ограничения в связи с санкциями
SberAvtopark	2019	1,5 т.ед	Sber	Продолжают работу, Ограничения в связи с санкциями
Fleet Care	2009	0,5 т. ед (15 т. ед. управление)	Разные источники	Продолжают работу

Конкурентная среда: мобильность

Технологические компании

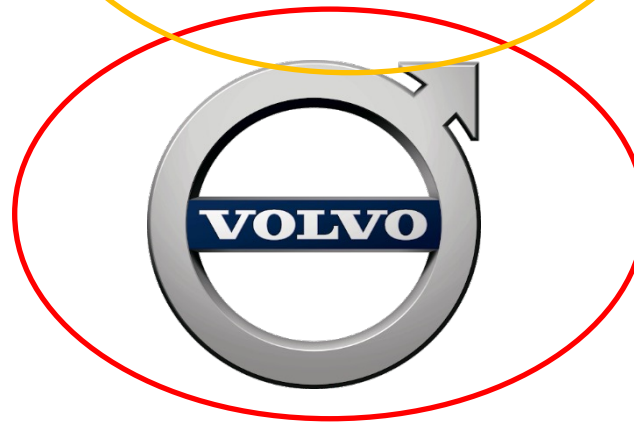
Финансовые компании

Автопроизводители

Новые игроки



CTRL автолизинг онлайн



wize/platform

Приостановили деятельность

Действуют с ограничениями

Мобильность: новая реальность или хайп? К чему готовиться?

Требования корпоративных клиентов: проблемы



- Автомобили утверждены в корпоративной политике (стоимость/CO2)



- Юридически чистая поставка



- Отсутствие санкционных ограничений



- Адекватный уровень сервиса



- Понятная система обязательств и гарантий

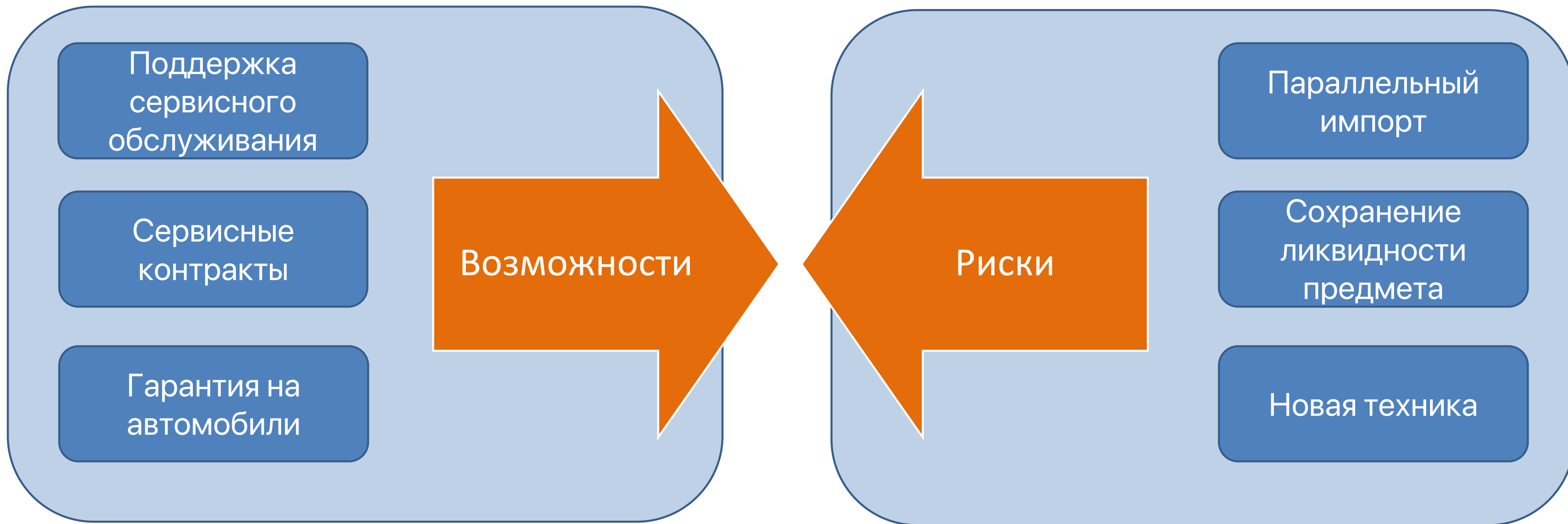


- Соответствующий уровень контрагента

Требования корпоративных клиентов: решения

- Автомобили утверждены в корпоративной политике (стоимость/CO2) → новые/импорт/EV
- Юридически чистая поставка → регулирование через законодательство/сервисы
- Отсутствие санкционных ограничений → развитие новых поставщиков
- Адекватный уровень сервиса → замена сервисных услуг производителя
- Понятная система обязательств и гарантий → страхование гарантийных рисков
- Соответствующий уровень контрагента → развитие новых поставщиков

Изменения для лизинговой компании



Чем готовы помочь мы: общая структура

Команда

- Опыт управления автопарками с 2003 года (почти 20 лет)
- Более 10 тысяч автомобилей в управлении
- Текущий портфель операционного лизинга более 100 единиц

IT инфраструктура

- Собственная разработка
- Интерфейсы и уникальные решения для производителя, дилеров, клиентов
- Возможность адаптации под внутренние процессы
- **Готовность к быстрому запуску**

Сеть поставщиков

- Более 8000 (восемь тысяч) действующих сервисных партнеров в РФ
- Операции в Белоруссии, Казахстане, Грузии и Узбекистане
- **Возможность быстрого внедрения новых продуктов**

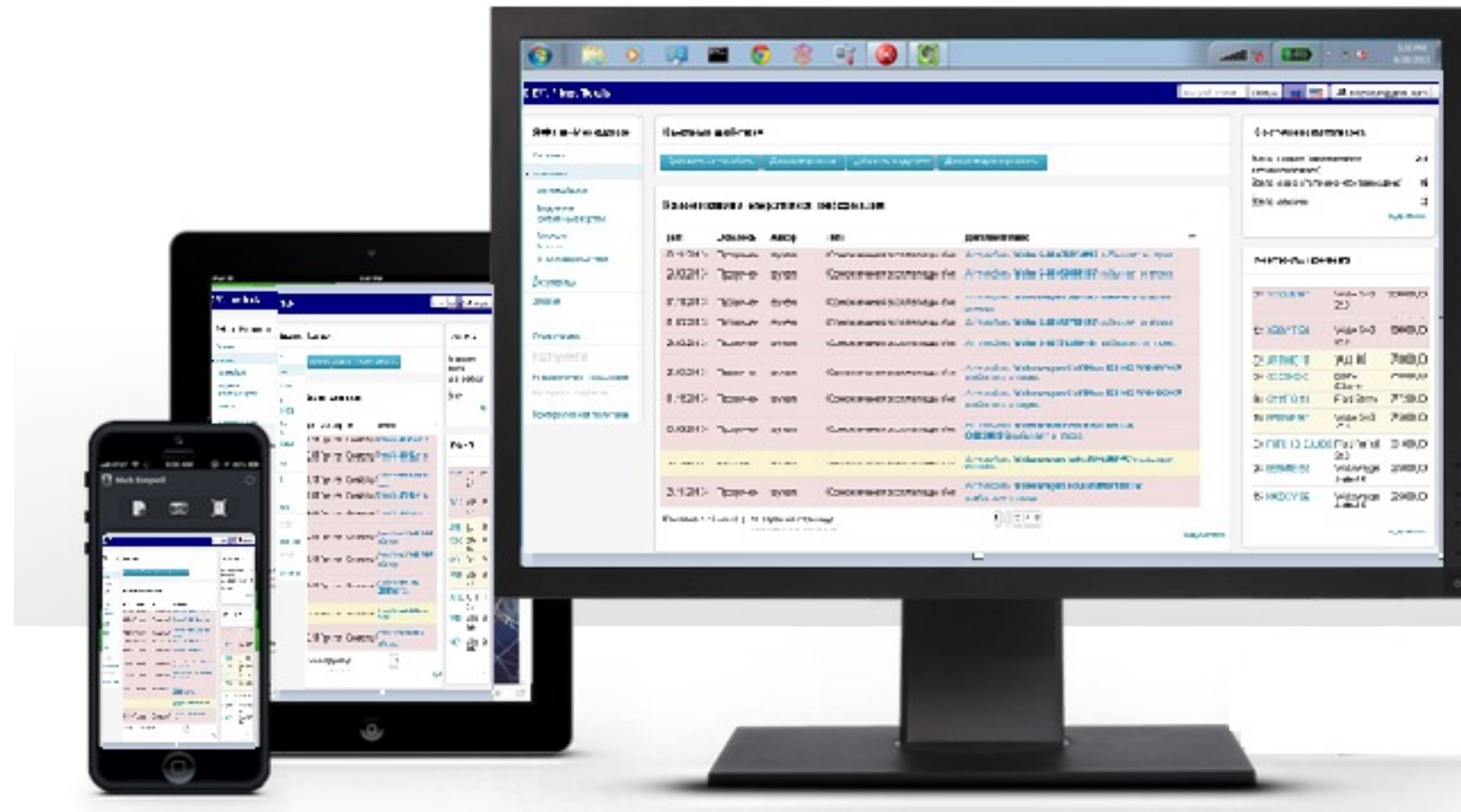
Технологии

- Прописанные внутренние процессы
- Адаптированы программные продукты для управления и отчетностью
- Интегрированы платежные решения
- **Реализация в короткий срок**

Чем готовы помочь мы: программные продукты

Он-лайн платформа для по взаимодействию с клиентом (возможна адаптация под гарантию)

- Система позволяет управлять любыми событиями в автопарке клиента или партнера
- Система установлена у всех клиентов в управлении
- Собственная матмодель по вероятностям\стоимостям: точность «план-факт» 98% за 10 лет работы
- Адаптивность к новинкам автопрома
- Специальный раздел для LCV



Результат:

Партнер может использовать систему для своих продаж, получая данные о заказах или размещая информацию о стоках.

Партнер может настроить систему поддержки клиента по сервисным обращениям и управлять качеством

Чем готовы помочь мы: работа с обращениями

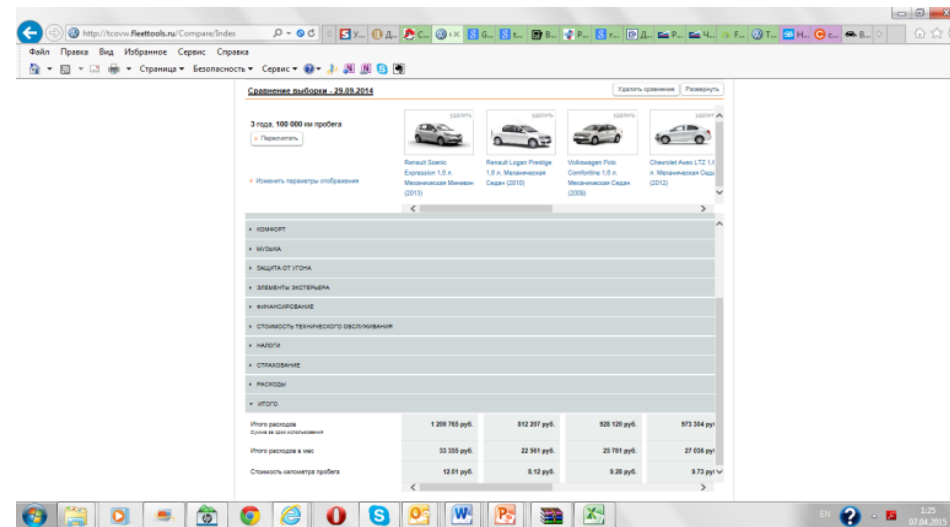
Единый процессинг для владельца автопарка или партнера



Заявка
клиента



Выбор ДЦ
и запись
на сервис



Оплата счетов
и приемка
работ



Отчет
и анализ
расходов



- Более 8000 (восемь тысяч) действующих сервисных партнеров в РФ
- Профессиональные сотрудники прошедшие обучение у официальных дилеров
- Система «единый счет»
- Возможность внедрения сервисных контрактов с ежемесячной платой

Результат:

Партнер получает возможность использовать сам или предложить клиенту полноценную поддержку в формате колл-центр + технические специалисты без дополнительных инвестиций
Партнер может прогнозировать количество обращений и предлагать запасные засти и



Текущий опыт и клиенты

Корпоративные клиенты



Активная эксплуатация решения:

- Более 100 крупных международных клиентов
- Автопарк более 15 тысяч единиц
- Совокупный оборот более 500 млн рублей в год

Автопроизводители



Реализованные и новые решения:

- Корпоративный каршеринг
- Всероссийская платформа для корпоративных менеджеров
- Первый в мире «виртуальный» дилер

Лизинговые компании



Реализованные проекты:

- Запуск «под ключ» проекта операционный лизинг
- Партнерство по продаже дополнительных сервисных пакетов
- Внедрение программных продуктов