

Кейс: открытие Робот-мойки в Ярославле. Риски, которые лизинговая компания АО МИК взяла на себя.

Будущий лизингополучатель (Компания Х) рассматривала возможность покупки в лизинг оборудования для автоматизированной автомойки. Выводить средства из оборота компании было невыгодно, а собственных средств собственника бизнеса оказалось недостаточно.

В Ярославле работает почти тридцать лизинговых компаний, но выбирая партнера для финансовой аренды оборудования для нового проекта, собственник бизнеса остановился на филиале вологодской компании АО «Межрегиональная инвестиционная компания» в Ярославле. И не прогадал.

Филиал МИК работает на профессиональном рынке Ярославской области уже пятнадцать лет. С постоянными клиентами работа налажена, и они на постоянной основе обращаются за покупкой нового оборудования и техники. Но здесь компания впервые обратилась за лизингом и имела определенные особенности, которые несли риски для ее финансирования. Кроме того, принять решение надо было в короткие сроки, так как выбранное оборудование **LEISUWASH DG** было выставлено на продажу в валюте. Ежедневно цена менялась в большую сторону.

Компания Х была готова заплатить **49,9 %**, т.е. половину от стоимости автоматического оборудования и оформить договор на **12 месяцев**.

Давайте посмотрим на оценку партнера глазами лизингодателя. В данном случае прослеживалось **три основных риска**: срок деятельности лизингополучателя, вид деятельности и сам предмет лизинга, которые были нивелированы положительными фактами при выносе окончательного решения по данной сделке.

Компания Х в юридическом смысле компания молодая – основана в марте 2020 года, и, как молодая компания, имеет риск сохранения финансовой стабильности на протяжении срока действия лизинга. Плюсом является то, что бизнесом собственник занимается более пяти лет. На момент обращения в лизинговую компанию у него уже успешно работал бизнес по строительству. Деятельность компании включала полный цикл строительных работ: от закладки фундамента до внутренней отделки и благоустройства территории коммерческой недвижимости. Компания имела стабильные финансовые показатели. Но в строительном бизнесе есть свои особенности, которые расцениваются как высокорискованные с точки зрения финансирования.

Что касается **предмета лизинга**, то оборудование относят к группе низколиквидного имущества, лизинговые компании его финансируют обычно с осторожностью.

Положительным моментом здесь явился факт, что имея **опыт** предпринимательской деятельности, потенциальный лизингополучатель взвешенно подошел к выбору нового направления деятельности: он остановил свой выбор на услугах автоматизированной мойки автомобилей. **Проанализировав рынок пришел к выводу**, что большинство людей стали выбирать бытовые услуги в шаговой доступности, у дома, с минимальным контактом с людьми. При этом рынок автомобилей с каждым годом растет. Это подтверждают данные 2019 года ВЦИОМ: автомобиль есть у 67 процентов россиян: и если у половины семей лишь одна машина, то у 18 процентов - как минимум две. Поэтому

вариант открыть современную автоматизированную мойку в густозаселенном жилом квартале Фрунзенского района расценивалось как **рентабельное вложение в новый бизнес-проект**.

«Опыт работы с молодыми компаниями у нас есть. Здесь присутствуют риски, которые мы берем на себя. А лизингополучателю даем шанс на развитие и рывок вперед. Большинство компаний закрепляются в своей нише и вырастают из малого в средний бизнес. С нами сохраняют дружбу, которую связывает долгосрочное сотрудничество» - комментирует **Нифталиева Екатерина, директор Ярославского филиала**.

Итогом сделки стало приобретение лизингополучателем оборудования для нового проекта по наиболее выгодным условиям сотрудничества, предложенным на рынке лизинговых услуг в Ярославле при рассмотрении заявки за **1 рабочий день**.

Дано

Оборудование: новая автоматическая бесконтактная мойка LEISUWASH DG. Первая робот-мойка такого типа в Ярославле. С полными характеристиками оборудования можно ознакомиться на сайте поставщика.

Год: 2020.

Поставка: сразу после оплаты.

Про лизинг

- Стоимость: 81135 \$.
На момент оплаты по курсу: 6 265 615,47 руб.
- Аванс лизингополучателя: 49,9%
- Срок лизинга: 12 месяцев
- Ежемесячный платеж: 259 412,72
- Выкупная стоимость: 1 000 руб.
- Страховая компания: ВСК

Сделка была заключена **2 ноября 2021 года**.

Открытие «Робот-мойки» состоялось **29 декабря 2021 года**.

Руководитель компании доволен результатом сотрудничества с АО «МИК». Весь процесс запуска нового бизнес-проекта Компании Х занял полтора месяца.

Сегодня «Робот-мойка» открыта и работает круглосуточно на ул. Суздальская, 17Б. Клиенты мойки ставят высокие оценки работе автомойки и оставляют положительные отзывы.