

ЛИЗИНГ

ЛОКОМОТИВЫ ЭКОНОМИКИ.
РЭНКИНГ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ,
НАИБОЛЕЕ ОТЛИЧИВШИХСЯ
В НАСЫЩЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ
ОБОРУДОВАНИЕМ / 28
НЕВЫДУМАННЫЕ ИСТОРИИ
О МАЛОМ БИЗНЕСЕ.
КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ
ВСЕЙ СТРАНЫ ОСВАИВАЮТ
ЛИЗИНГОВЫЕ СХЕМЫ / 32
НОВАЯ ТЕХНИКА
КОММУНАЛЬНОЙ РЕФОРМЫ / 34
ИЩИТЕ ЛЬГОТЫ В ПОЛЕ.
ГОСУДАРСТВО ПОДДЕРЖИВАЕТ
ФЕРМЕРОВ ТРАКТОРАМИ
И КОМБАЙНАМИ / 35

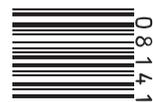
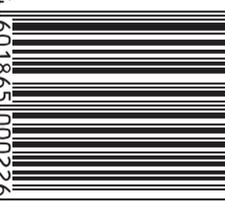


Вторник, 7 октября 2008 №181
(№3998 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №25–40
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

4 601865 000226



08141

www.kommersant.ru



АЛЕКСЕЙ ХАРНАС,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЛИЗИНГ»

ВОТ ДЕНЬГИ И КОНЧИЛИСЬ

Настоящая степень интеграции России в мировую экономику появилась буквально в последние два месяца. И пусть злопыхатели твердят, что нынешние обитатели Кремля и Белого дома толкают Россию к изоляционизму. Раньше надо было изолироваться. Обвал на мировых площадках не далеким эхом отозвался на ММВБ и РТС, а дошел до них многократно усиленный, подобно снежной лавине в горах прифронтового Сочи. Сметя последние верования граждан в народные IPO, лавина вроде как сошла на нет, а лояльные правительству телеканалы (то есть все вещающие с территории РФ) наперебой начали уверять в очередной раз оставшихся ни с чем частных инвесторов, что рынок, разумеется, восстановится. Надо только опять чуть-чуть потерпеть.

Однако процессы в глобальном банковском сообществе заставляют предположить, что потерпеть придется не чуть-чуть. Российский бизнес, разваленный последние годы легкими деньгами, раздаваемыми банками под «сверхприбыльные» проекты, резко ограничивает расходы. Сентябрь-октябрь — время верстки годовых бюджетов, и нет такой компании, которая бы не объявила борьбу с издержками своим приоритетом. Сворачиваются маркетинговые бюджеты, откладываются старты проектов, строители так и вовсе сидят без дела: никто не хочет кредитовать стройплощадки накануне ожидаемого падения цен на недвижимость (во всяком случае, в Москве).

В результате лизинговые компании оказались зажаты между молотом и наковальней. С одной стороны, сокращение источников фондирования. С другой — клиенты, которые еще полгода назад считались безусловно перспективными и надежными, уже в эту категорию не попадают.

Впрочем, особой трагедии в происходящем нет. Периодически происходящие потрясения помимо прочего saniруют экономику, уничтожая неэффективные предприятия. Именно этот процесс произойдет сейчас и в сегменте лизинга. Лизингодатели научатся более верно оценивать потенциальных потребителей их услуг как с точки зрения организации бизнеса, так и с точки зрения эффективности выбранной ими точки приложения сил. А заодно поучатся привлекать средства не только за счет банковских кредитов.

В итоге число лизинговых компаний, безусловно, сократится.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ЛИЗИНГ ПЕРЕШЕЛ ВСЕ ГРАНИЦЫ

РОССИЙСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ РЫНОК ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ: В УСЛОВИЯХ НЕДОСТАТКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ ЕМУ ОБЕСПЕЧИВАЮТ ИНОСТРАННЫЕ ФИРМЫ, АФФИЛИРОВАННЫЕ С КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ. ПРИ ЭТОМ НЕ ОНИ ФОРМИРУЮТ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ: САМЫЕ НИЗКИЕ СТАВКИ — У ЛИЗИНГОВЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ. И ЕСЛИ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ ПРИ БАНКАХ НАХОДЯТ РЕСУРСЫ ДЛЯ ОТВЕТНОГО СНИЖЕНИЯ СТОИМОСТИ СВОИХ КОНТРАКТОВ, ТО НЕБОЛЬШИМ РОССИЙСКИМ ИГРОКАМ ЭТО НЕ ПОД СИЛУ. ОЛЕГ ХОХЛОВ

КОГДА НЕТ ДЕНЕГ Объем нового бизнеса пяти сотен лизинговых компаний, работающих на российском рынке, в 2007 году достиг 997 млрд руб. При этом доля иностранных компаний, по данным рейтингового агентства «Эксперт РА», составила около 18% — в несколько раз больше, чем по итогам 2006 года. «Говорить о превосходстве иностранных лизинговых компаний пока рано, — считает Роман Романовский, эксперт департамента рейтингов финансовых институтов «Эксперт РА». — Однако их присутствие уже весьма заметно». Действительно, хотя сегментов рынка, где присутствие иностранцев было бы особенно заметно, пока не наблюдается, в прошлом году по темпам прироста бизнеса они отечественные лизинговые компании все же опередили — по понятным причинам.

Ключевое преимущество любого кредитора — наличие дешевых финансовых ресурсов в долгосрочной перспективе. При этом в российской практике собственные средства лизинговых компаний в среднем составляют лишь 5% от валюты баланса компаний (без учета госкомпаний «Росагролизинг»). «Кризис на российском финансовом рынке ухудшил условия финансирования практически всех российских компаний, в то время как международные фирмы сохранили доступ к финансовым ресурсам на более привлекательных условиях», — объясняет Михаил Бурмистров, руководитель отдела аналитики исследовательского агентства Infoline.

Большинство действующих в России зарубежных лизинговых операторов — дочерние компании банковских групп или лизинговые подразделения компаний-производителей. Лишь единицы учреждены западными акционерами, небанковскими институтами или фондами. В числе ключевых игроков: «Райффайзен-Лизинг», «Юникредит Лизинг», «СЖ Финанс», «Брансвик Рейл Лизинг», «Дойче Лизинг Восток», «Дельтализинг», «ФБ-Лизинг», «ИНГ Лизинг», «Европлан», «Каркаде», «Фольксваген Групп Финанс», «Вольво Финанс Сервис Восток» и «Скания Лизинг». Лидеры по величине портфеля лизинговых сделок на начало 2008 года — «Европлан» (около 17 млрд руб.), «Райффайзен-Лизинг» (16,5 млрд руб.), «Вольво Финанс Сервис Восток» (16 млрд руб.), «Скания Лизинг» (13 млрд руб.) и «Брансвик Рейл Лизинг» (12 млрд руб.).

Первые строчки рейтинга пока удерживают отечественные компании. «Отдельные отечественные лизингодатели являются «дочками» таких богатых структур, что денег у них больше, чем у иных иностранцев, — го-

ворит Дмитрий Баранов, ведущий эксперт «Финам Менеджмент». — Поэтому они могут предложить лизингополучателю более привлекательные условия, чем иные западные структуры, связанные с материнскими компаниями различными обязательствами». «На равных конкурировать с западными лизингодателями могут лишь наиболее крупные отечественные компании — «ВТБ-Лизинг Финанс» или, например, лизинговые подразделения Сбербанка, — утверждает и Дмитрий Шабалин, заместитель гендиректора «Локат Лизинг Руссия» (дочерней лизинговой компании итальянской группы UniCredit SpA). — Остальные российские игроки переживают не самые лучшие времена, поскольку сейчас для них затруднен доступ к средствам». Эксперт считает, что в перспективе соотношение сил на российском лизинговом рынке должно стать аналогичным тому, что уже сложилось в банковской сфере, так как ведущие иностранные лизинговые компании основаны кредитными организациями.

В числе определяющих факторов успешного лизингового бизнеса в России Михаил Бурмистров помимо доступа к «дешевым» деньгам называет разветвленную региональную сеть, персонал и, главное, умение оценивать российские риски. «Сейчас ведущие зарубежные игроки по некоторым из этих параметров не только не уступают российским лидерам, но и превосходят их, что в совокупности с более высоким уровнем устойчивости бизнеса обеспечивает им весомое конкурентное преимущество», — отмечает аналитик.

Специфика российских рисков, которые упоминает эксперт, лежит в плоскости правоприменения на местах.

ЗАКОН В ЗАГОНЕ У нормативной базы лизинга в России есть важное достоинство в виде закона прямого действия — федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)». Но поскольку лизинг регулируется также Гражданским, Налоговым и Таможенным кодексами, нередко возникают противоречия.

Например, при спорах между лизинговой компанией и налоговиками лизингодатели часто ссылаются на закон о лизинге, пытаются подтвердить свое право выступать не только в роли поставщика предмета лизинга, но и в роли лизингополучателя. «Налоговики рассматривают возвратный лизинг как незаконный способ ухода от налогов и отказывают лизингодателям в принятии к зачету или возмещению НДС, уплаченных при покупке предмета лизинга», — говорит Евгений Царев, руково-

дитель аппарата секции по лизингу комитета ТПП РФ по финансовым рынкам и кредитным организациям.

Вероятно, ситуация будет выравниваться по мере накопления позитивной для лизингодателей арбитражной практики, предполагает эксперт: «Уже сейчас значительное число судов с налоговыми органами по принятию к зачету или возмещению НДС лизинговыми компаниями выигрывается. Однако на это уходит время и, соответственно, деньги».

В секции по лизингу указывают и на иные проблемы рынка. «Арбитражное производство по изъятию лизингового имущества при расторжении договора длится слишком долго (часто более года), — отмечает Евгений Царев. — Недобросовестный клиент все это время незаконно использует лизинговое имущество, и к моменту, когда у лизингодателя наконец появляется возможность его вернуть, стоимость имущества с учетом износа оказывается нулевой». Лизинговые фирмы, конечно, обращаются в суд для принятия обеспечительных мер в отношении своей собственности, но, как правило, получают отказ — по формальным причинам. При этом в России ни для юридических, ни для физических лиц не предусмотрена реальная ответственность за незаконное удержание лизингового имущества. «Такие действия как незаконные, как правило, не трактуются, — рассказывает господин Царев. — Их рассматривают как спор хозяйствующих субъектов — просто потому, что спорят юридические лица».

Впрочем, и сама необходимость обращаться в арбитражный суд с целью вернуть незаконно удерживаемое лизинговое имущество, считают в секции по лизингу, противоречит интересам лизингового сообщества: «На Западе в такой ситуации применяют механизм исполнительной надписи нотариуса. Ему для этого нужно лишь предоставить ряд документов (в том числе договор о лизинге, подтверждение того, что лизингополучатель не успел погасить сумму сделки, и расторжение договора)». С полученным от нотариуса документом можно напрямую обращаться в службу судебных приставов. Вся процедура займет всего около недели — в отличие от арбитражного производства, которое растягивается более чем на год.

КЭПТИВНЫЕ ПРОТИВ УНИВЕРСАЛЬНЫХ Однако рынок стремительно развивается даже в условиях далекого от совершенства правового поля. Наиболее динамичная →

БОЛЬШИНСТВО ДЕЙСТВУЮЩИХ В РОССИИ ЗАРУБЕЖНЫХ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАТОРОВ — ДОЧЕРНИЕ КОМПАНИИ БАНКОВСКИХ ГРУПП ИЛИ ЛИЗИНГОВЫЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

конкуренция на рынке лизинга, по оценке Infoline, наблюдается в сегменте крупных клиентов, которым некоторые зарубежные лизинговые компании, в отличие от российских конкурентов, способны предложить более привлекательные финансовые условия, а также в некоторых случаях дополнительный сервис — например, при лизинге грузовых автомобилей.

В этом сегменте, по данным агентства «Эксперт РА», по объему нового бизнеса в 2007 году лидируют компании «Вольво Финанс Сервис Восток» (объем нового бизнеса в 2007 году — около 12 млрд руб.) и «Скания Лизинг» (9 млрд руб.). Это лизинговые подразделения шведских компаний AB Volvo Group и Scania AB — мировых лидеров в производстве грузового транспорта. «Если речь идет о столь крупных лизинговых компаниях, то для них экзотичность (работа с продукцией головной компании) является важным преимуществом, — объясняет Михаил Бурмистров. — Благодаря масштабам бизнеса материнских компаний они могут предложить не только эксклюзивный сервис, но и наиболее привлекательные условия по предоставлению продукта». Так же складывается ситуация и в других сегментах рынка: экзотичные компании заметны в лизинге легковых автомобилей, строительной и сельскохозяйственной техники.

«Я бы вынес экзотичные лизинговые компании за скобки, — говорит между тем Дмитрий Шабалин из «Локат Лизинг Руссия». — Они не являются субъектами рынка в полной мере, так как предлагают продукцию лишь одного производителя в отдельно взятом сегменте. Их задача заключается в диверсификации продаж, а не в том, чтобы зарабатывать на лизинге».

Однако господин Шабалин признает, что лизинговые компании, основанные производителями, фактически определяют среднерыночную стоимость лизинговых контрактов: «Их цель — стимулировать продажи, поэтому они готовы работать с большим числом клиентов и идти при этом на большие, нежели универсальные игроки, риски. Но если «Локат Лизинг Руссия» и другие крупные иностранные компании могут себе позволить опустить ставки ниже предлагаемых экзотичными лизингодателями, то для большинства российских компаний это вряд ли возможно».

Председатель совета директоров и главный исполнительный директор компании Caterpillar Inc. Джим Оуэнс заверил корреспондента ВГ в том, что рассматривает лизинговое подразделение компании (фирму Caterpillar Financial) в качестве ключевого инструмента продаж на мировом рынке: «В целом Caterpillar Financial (в том числе и российское представительство лизингодателя) реализует порядка 60% техники под маркой Caterpillar на сумму \$35 млрд». Гендиректор лизинговой компании «Вольво Финанс Сервис Восток» Питер Андерссон также говорит о преимуществах экзотичных лизингодателей перед универсальными игроками: «Мы прекрасно знаем потребности покупателей техники Volvo, поэтому можем предложить клиентам максимально выгодные условия». Господин Андерссон замечает, что кризис ликвидности сказывается и на возглавляемой им компании, однако благодаря поддержке материнской компании в виде «прямых финансовых инъекций» преодолеть его последствия «Вольво Финанс Сервис Восток» проще, нежели российским компаниям.

«Конкуренция между лизинговыми компаниями для их клиентов выразится в расширении дополнительных сервисов, ускорении и облегчении взаимодействия с лизингодателями, — отмечает Роман Романовский. — В целях захвата доли рынка некоторые иностранные игроки могут предлагать несколько меньшее удорожание по сделкам по сравнению с отечественными». В целом же, по оценкам опрошенных ВГ экспертов, в течение 2008–2009 годов на рынке лизинга зарубежные игроки смогут усилить позиции, несколько потеснив российские компании. ■

НА РАВНЫХ КОНКУРИРОВАТЬ С ЗАПАДНЫМИ ЛИЗИНГОДАТЕЛЯМИ МОГУТ ЛИШЬ НАИБОЛЕЕ КРУПНЫЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ — «ВТБ-ЛИЗИНГ ФИНАНС» ИЛИ, НАПРИМЕР, ЛИЗИНГОВЫЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ СБЕРБАНКА



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

ЕСТЕСТВЕННЫЙ ОТБОР

В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ЛИЗИНГОДАТЕЛИ ГОТОВЫ РАБОТАТЬ ТОЛЬКО С ПОНЯТНЫМИ ИМ РИСКАМИ. В РЕЗУЛЬТАТЕ РАЗВИТИЕ НОВЫХ СЕГМЕНТОВ РЫНКА БУКСУЕТ. РАСТУТ В ОСНОВНОМ ОБЪЕМЫ ЛИЗИНГА ВЫСОКОЛИКВИДНОЙ МАССОВОЙ ТЕХНИКИ.

РОМАН РОМАНОВСКИЙ, АНАЛИТИК РЕЙТИНГОВОГО АГЕНТСТВА «ЭКСПЕРТ РА», ДЛЯ BUSINESS GUIDE

АВТОМОБИЛИ ВМЕСТО ПОЕЗДОВ

Нестабильность на финансовых рынках негативно отражается на деятельности лизинговых компаний. Продолжают расти процентные ставки, увеличивается срок рассмотрения заявок на получение кредита, ужесточаются требования к заемщикам, сокращаются объемы финансирования. В результате темпы роста рынка лизинга резко снизились. Если в первой половине прошлого года прирост суммы новых сделок на рынке составил 235% к результату первого полугодия 2006 года, то в нынешнем году аналогичный прирост к результату первой половины 2007 года едва достиг 3%.

Объем нового бизнеса в первом полугодии 2008 года составил 430 млрд руб., а суммарный портфель лизинговых компаний — 1320 млрд руб. При этом сумма стоимости всех предметов лизинга (без НДС) по вновь заключенным сделкам достигла 260 млрд руб. (данный показатель используется для оценки объема рынка в практике европейской ассоциации лизинговых компаний Leaseurope).

Изменения в первой десятке лидеров (см. таблицу) наглядно показывают, что активно растут сегодня те компании, которые имеют преимущество в доступе к длинным и дешевым ресурсам, — «дочки» крупных банков и лизингодатели, занимающиеся приоритетными инфраструктурными проектами и получающие финансирование из государственного бюджета. К последней группе относятся прежде всего компании, связанные с авиализингом («Ильюшин Финанс Ко»), энергетикой («Бизнес Альянс») и сельским хозяйством.

Примечательна и смена лидера в ранжире: ЛК «Уралсиб» в три раза увеличила объем нового бизнеса по сравнению с первой половиной 2007 года и обошла ОАО «ВТБ-Лизинг», сумма новых сделок которого уменьшилась на 22% за тот же период. ЛК «Уралсиб» заняла первое место по объемам сделок в 4 из 9 регионов (согласно делению рынка в рамках исследования «Эксперт РА»), а также в 8 из 34 сегментов по видам оборудования. «Столь быстрое развитие обусловлено тем, что компания в первой половине 2008 года привлекла внешнее финансирование в объеме свыше \$754 млн, что на 115% больше, чем за весь 2007 год, — отмечает Елена Гущина, генеральный директор ООО «Лизинговая компания «Уралсиб»». — Был организован второй выпуск ценных бумаг на сумму 5 млрд руб., открыт кредитный лимит Сбербанка России на сумму 3 млрд руб., а также реализованы сделки связанного финансирования при участии российских и зарубежных банков». Кро-



ПРЯМАЯ РЕЧЬ КАК СКАЖЕТСЯ ГЛОБАЛЬНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС НА БИЗНЕСЕ ВАШИХ КЛИЕНТОВ И КАК ВЫ СОБИРАЕТЕСЬ МЕНЯТЬ ТАКТИКУ РАБОТЫ ВАШЕЙ КОМПАНИИ В СВЯЗИ С ПРОИСХОДЯЩИМИ В ЭКОНОМИКЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ?

Наталья Михайлова, директор ООО «ВЕКТОР-ЛИЗИНГ»:

— Кризис отразится практически на всех участниках рынка: в связи с уменьшением ликвидности компаниям будет все труднее привлекать средства для финансирования своих проектов. И, по сути, выживут сильнейшие — те, кто имеет сбалансированную структуру активов и обязательств.

Поскольку мы руководствуемся достаточно жесткими процедурами оценки бизнеса клиента, то в портфеле «Вектор-Лизинг» представлены финансово устойчивые компании, которые, я надеюсь, с минимальными потерями преодолеют кризис.

С другой стороны, мы ожидаем, что кризис вызовет дополнительный спрос на наши услуги, так как именно лизинг за счет своих длительных сроков позволяет обновлять производственные фонды, не подвергая риску работу предприятия.

Эдуард Керецман, генеральный директор ООО «ТРАНСФИН-М»:

— Последствия финансового кризиса продолжают сказываться на деятельности лизинговых компаний. Кредитные организации неохотно предоставляют средства, сужают круг кредитруемых лизинговых компаний. Ощутимо повысились став-

ЛИДЕРЫ РОСТА И ЛИДЕРЫ ПАДЕНИЯ					
МЕСТО	СЕГМЕНТ РЫНКА	ТЕМПЫ ПРИРОСТА К ПЕРВОМУ ПОЛУГОДИЮ 2007 ГОДА	МЕСТО	СЕГМЕНТ РЫНКА	ТЕМПЫ ПРИРОСТА К ПЕРВОМУ ПОЛУГОДИЮ 2007 ГОДА
ЛИДЕРЫ РОСТА			ЛИДЕРЫ ПАДЕНИЯ		
1	АВТОРЕМОНТНОЕ И АВТОСЕРВИСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	120,3%	1	ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА БУМАГИ И КАРТОНА	-93,90%
2	ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ХИМИЧЕСКИХ ИЗДЕЛИЙ, ПЛАСТМАСС	76,3%	2	СУДА (МОРСКИЕ И РЕЧНЫЕ)	-185,90%
3	ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ НЕФТЕДОБЫЧИ И ПЕРЕРАБОТКИ	72,6%	3	МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	-79,40%
4	ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА	61,1%	4	УПАКОВОЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ТАРЫ	-72,40%
5	ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ	57,2%	5	ТЕКСТИЛЬНОЕ И ШВЕЙНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	-61,90%
6	ПОГРУЗЧИКИ И СКЛАДСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	55,3%	6	АВТОБУСЫ И МИКРОАВТОБУСЫ	-45,30%
7	СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА, ВКЛЮЧАЯ СТРОИТЕЛЬНУЮ СПЕЦТЕХНИКУ НА КОЛЕСАХ	49,2%	7	ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ТЕХНИКА	-43,30%
8	НЕДВИЖИМОСТЬ	42,3%	8	КОМПЬЮТЕРЫ И ОРГТЕХНИКА	-40,70%
9	СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ТЕХНИКА	42,3%	9	ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	-25,50%
10	АВИАТЕХНИКА	35,3%	10	ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ЛЕСОВОЗЫ	-9,10%

ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

НОВЫЙ ЛИДЕР РЫНКА — ГРУЗОВОЙ АВТОТРАНСПОРТ

ПРЕДМЕТЫ ЛИЗИНГА	ДОЛЯ В ОБЪЕМЕ НОВЫХ ЗАКЛЮЧЕННЫХ СДЕЛОК В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2008 ГОДА	ПРЕДМЕТЫ ЛИЗИНГА	ДОЛЯ В ОБЪЕМЕ НОВЫХ ЗАКЛЮЧЕННЫХ СДЕЛОК В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2008 ГОДА
ГРУЗОВОЙ АВТОТРАНСПОРТ	16,8%	УПАКОВОЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ТАРЫ	0,7%
АВИАЦИОННЫЙ ТРАНСПОРТ	13,7%	МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	0,7%
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ТЕХНИКА	12,6%	ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ	0,6%
СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА, ВКЛЮЧАЯ СТРОИТЕЛЬНУЮ СПЕЦТЕХНИКУ НА КОЛЕСАХ	9,0%	ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ХИМИЧЕСКИХ ИЗДЕЛИЙ, ПЛАСТМАСС	0,6%
ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ	7,6%	ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ДОБЫЧИ ПРОЧИХ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ	0,4%
ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА	4,8%	ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ЛЕСОВОЗЫ	0,4%
ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	3,9%	ГЕОЛОГОРАЗВЕДЧНАЯ ТЕХНИКА	0,3%
ТЕЛЕКОМУНИКАЦИОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	3,7%	ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ АВИАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ	0,3%
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЕ, МЕТАЛЛООБРАБАТЫВАЮЩЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ	3,7%	ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЖХХ	0,2%
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ТЕХНИКА	2,9%	ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ	0,1%
Здания и сооружения	2,3%	МЕДИЦИНСКАЯ ТЕХНИКА И ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	0,1%
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ГАЗОДОБЫЧИ И ПЕРЕРАБОТКИ	1,9%	ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ СПОРТА И ФИТНЕС-ЦЕНТРОВ	0,1%
АВТОБУСЫ И МИКРОАВТОБУСЫ	1,4%	СУДА (МОРСКИЕ И РЕЧНЫЕ)	0,0%
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ВКЛЮЧАЯ ХОЛОДИЛЬНОЕ	1,4%	ТЕКСТИЛЬНОЕ И ШВЕЙНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	0,0%
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ НЕФТЕДОБЫЧИ И ПЕРЕРАБОТКИ	1,3%	ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА БУМАГИ И КАРТОНА	0,0%
ПОЛИГРАФИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	1,2%		
ПОГРУЗЧИКИ И СКЛАДСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	1,1%		
ТОРГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	1,1%		

ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

ме того, 1 сентября стало известно, что ЛК «Уралсиб» получил финансирование в размере \$75 млн от Sumitomo Mitsui Banking Corporation.

Ограничения по фондированию привели к существенному замедлению роста прежде всего в новых сегментах

рынка. В условиях дефицита ресурсов лизинговые компании предпочитают отказываться от рискованных направлений деятельности и нацелены на реализацию сделок с наиболее ликвидными и надежными предметами лизинга, риски работы с которыми для них более понятны.

ки по вновь предоставляемым средствам, ужесточаются требования к лизингополучателям. В связи с этим следует ждать временного сокращения темпов роста рынка лизинга. Однако несмотря на кризис, лизинг продолжает оставаться удобным инструментом расширения и модернизации производства, что особенно заметно в сфере железнодорожного транспорта в связи с потребностью в новых единицах подвижного состава. Контракты, заключенные с перевозочными компаниями, составляют основу нашего лизингового портфеля. На сегодняшний день ООО «Трансфин-М», так же, как и другие лизинговые компании, ищет средства, которые позволят продолжить финансирование текущих проектов.

Тем не менее в ближайшей перспективе мы не намерены принципиально менять тактику своей деятельности. Среди основных направлений развития следует отметить продолжение курса на диверсификацию лизингового портфеля со смещением в сторону сегментов рынка с наибольшей ликвидностью, в том числе лизинга автотранспорта и спецтехники. В целом надо заметить, что, несмотря на финансовый кризис, услуги лизинга продолжают быть востребованными в значительной мере.

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

Результаты работы 20 крупнейших лизингодателей покажут, какие сегменты рынка развивались быстрее всего. Это легковой и грузовой автотранспорт (перемещение компании «Европлан» с 11-го на 4-е место в рейтинге, стремительный рост «Каркаде» и «Элемент Лизинга» — с 21-го на 14-е и с 24-го на 15-е места соответственно), а также строительная и дорожно-строительная техника (улучшение позиций ЛК «Уралсиб», «Интерлизинг», «ТГИ-Лизинг»).

Кроме того, активно развивались сегменты рынка, связанные с отраслями, которые финансируются из госбюджета в рамках государственных программ и инфраструктурных проектов (см. таблицу). Это прежде всего строительство (рост сегмента на 49,2%), авиастроение (рост на 35,3%) и сельское хозяйство (рост на 42,3%).

Дефицит длинных денег негативно сказался на сделках с недвижимостью, в которых прогнозировался взрывной рост, а также проектных сделках, для реализации которых требуются длинные и недорогие пассивы. По словам лизингодателей, стагнация строительной отрасли наблюдается в ряде регионов, что, соответственно, снижает объемы бизнеса лизинговых компаний. При этом рост сегмента недвижимости на 42% в первой половине года, очевидно, был обусловлен стремлением участников рынка реализовать запланированные сделки, пока существовала возможность привлечь финансирование с длительными сроками. В связи с невозможностью в настоящее время фондирования сделок длительностью более пяти лет доля сегмента недвижимости на рынке к концу года должна уменьшиться.

Также лизингодатели отмечают значительные проблемы в лесозаготовительной отрасли: произошла практически полная остановка ее финансирования (необработанный лес вывозить нерентабельно, а перерабатывать его еще толком не научились). Объем сделок с лесозаготовительным оборудованием в результате снизился на 9,1%.

В то время как риски финансирования больших сделок сузили рынок лизинга промышленного оборудования, спрос на лизинг автотранспортных средств оставался стабильно высоким. Сегмент лизинга легковых автомобилей увеличился на 52% по сравнению с первой половиной 2007 года, а сегмент грузового автотранспорта — на 27,8%. «По динамике развития автолизинг сегод-

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ (%)

источники фондирования	первая половина 2007 года	первая половина 2008 года
СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА	13,3	10,8
КРАТКОСРОЧНЫЕ КРЕДИТЫ	10	11,9
ДОЛГОСРОЧНЫЕ КРЕДИТЫ	61,7	65,5
ВКСЕЛЯ	2,9	2
ОБЛИГАЦИИ	0,9	1,6
ЗАЙМЫ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ	6,8	5,8
ЗАЙМЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	1,2	0,1
ПРОЧИЕ ИСТОЧНИКИ	3,2	2,3

ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

на значительно опережает лизинговый бизнес в целом. И в первую очередь это связано с развитием автомобильного рынка России. Тот факт, что в России взят курс на развитие транспортной инфраструктуры, означает, что будут расти все сопутствующие сегменты — железно-

рожной и специальной техники, грузового автотранспорта», — считает Радек Боневки, генеральный директор компании «Каркаде Лизинг».

В отсутствие в первом полугодии крупных сделок в сегменте железнодорожного транспорта со стороны РЖД данный сегмент впервые за три года перестал лидировать — первое место по объему занял сегмент грузовой автотехники (см. таблицу). Суммарно автотехника на лизинговом рынке России занимает около 26% объема новых сделок, в то же время в Европе доля этого сегмента составляет до 50%.

СПРОС РАСТЕТ, А РЫНОК — НЕТ

Ресурсные ограничения сегодня испытывают практически все компании и отрасли, а следовательно, растет количество обращений в лизинговые компании тех предприятий, которые не смогли получить кредит в банках. Впрочем, рост количества заявок потенциальных лизингополучателей не влечет за собой быстрого развития рынка — нехватка фондирования заставляет лизинговые компа-

нии в увеличившемся потоке обращений выбирать только понравившихся им клиентов с более устойчивым финансовым положением.

Сокращение объемов фондирования привело к тому, что из некоторых сегментов рынка ушли компании, не имеющие постоянных источников ресурсов. Мелкие лизингодатели иногда стали выступать скорее как лизинговые брокеры, а не как независимые структуры, предлагая своих клиентов более крупным участникам рынка.

На фоне негативных последствий кризиса ликвидности положительным моментом является то, что сужение ресурсной базы заставило руководство банков и лизинговых компаний тщательнее выбирать клиентов, пересмотреть программы оценки платежеспособности клиентов. Если в предыдущие годы активно наращивался кредитный и лизинговый портфель в количественном выражении, то в текущем году пристальное внимание уделяется качеству клиентов. Ужесточился подход банков к оценке платежеспособности клиентов — следствием этого стало ужесто-

ПРЯМАЯ РЕЧЬ СВОИХ ДЕНЕГ НА БИЗНЕС ХВАТИТ?

Андрей Даниленко, председатель правления национального союза производителей молока, президент ГК «РУССКИЕ ФЕРМЫ»:

— Для нормального развития бизнеса и даже для небольшого роста своих средств пока достаточно. В нашей группе компаний бизнес развивается в основном за счет интенсивного кредитования, то есть процессов внутреннего рынка. А внешние факторы — отток инвестиций, обвал рынков — нас не сильно затрагивают.

Евгений Чичваркин, председатель совета директоров компании «ЕВРОСЕТЬ»:

— Мне — вполне. У нас устойчивый бизнес. Денег не хватает слабым и мелким игрокам. После кризиса бизнес-поле расчистится, но выживут сильнейшие.

Александр Текунов, владелец компании INTERACTIVE SOLUTIONS:

— В октябре по сравнению с сентябрем бюджеты у нас сократились на 30%. Рекламный рынок без Запада не проживет. Отток инвестиций сейчас скорее психологическая проблема. У рекламного сообщества ощущение, что все нормализуется в ближайшее время. Когда деньги вернутся в страну, они компенсируют денежный провал этих месяцев.

Владислав Тетюхин, президент корпорации «ВСМПО-АВИСМА»:

— Надеюсь, что хватит. Тем более что российские банки пока кредиты нам выдают бесперебойно. А иностранных инвестиций у нас никогда не было, да они нам и ни к чему.

Александр Корбут, вице-президент российского зернового союза:

— Хватит. Мы худо-бедно, но экспортер зерна, а не импортер, и средств у нас достаточно и внутри страны. Тем более что Россия выступает стабилизатором мирового рынка пшеницы. В глобальной экономике массовый исход участников рынка, как и изоляция, это, конечно, плохо, но мы можем себя полностью обеспечить.

Владимир Брынцалов, предприниматель:

— Нет, не хватит. Но самое страшное то, что нет денег на развитие российского бизнеса не только у иностранцев, но и у российского бизнеса. Иностранцы боятся вкладывать в нашу экономику инвестиции из-за политической нестабильности, да и лишних денег у них сейчас из-за кризиса нет. А российские предприниматели не хотят ничего вкладывать из-за отсутствия нормальных законов, дающих возможность развиваться бизнесу и стремиться к стабильности. Например, я решил, что ни копейки в российский бизнес уже не вложу.

Юрий Липатов, председатель комитета Госдумы по энергетике:

— Должно хватить. Дискомфорт, конечно, некоторые почувствуют, но рынок до бесконечности падать не будет, все равно когда-нибудь все пойдет своим чередом. Сейчас надо спокойно смотреть на происходящие вещи и трезво рассуждать. На последних совещаниях у президента говорили, что государство будет вводить средства, чтобы не допустить падения рынка. Поэтому если иностранцы сейчас бегут, то часть из них скоро может вернуться. А не вернуться — справимся своими силами.



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) 431 7006
 Краснодар (861) 210 9924
www.rlr.ru
info-rlru@raiffeisen.ru



ООО «Райффайзен-Лизинг»
 На правах рекламы.

Райффайзен-Лизинг. Умножение возможностей

открытость
 надежность
 профессионализм



ГЛОБУС-ЛИЗИНГ



К ВЕРШИНАМ БИЗНЕСА

197342, Санкт-Петербург
 наб. Чёрной речки, 41, корпус 7
 тел.: (812) 702-50-80
 факс: (812) 702-50-81
info@globus-leasing.ru
www.globus-leasing.ru

ЛИЗИНГ:

- Легкового автотранспорта
- Оборудования
- Грузового автотранспорта и спецтехники
- Коммерческой недвижимости

Филиалы: Москва, Великий Новгород, Калининград, Мурманск, Н. Новгород, Новосибирск, Петрозаводск, Псков, Ростов-на-Дону

ТОП-100 ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ В 1 ПОЛОВИНЕ 2008 ГОДА											
МЕСТО	МЕСТО В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2007 ГОДА	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2008 ГОДА (МЛН РУБ.)	ОБЪЕМ ПОРТФЕЛЯ (МЛН РУБ.)	МЕСТО ПО ОБЪЕМУ ПОРТФЕЛЯ	МЕСТО	МЕСТО В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2007 ГОДА	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2008 ГОДА (МЛН РУБ.)	ОБЪЕМ ПОРТФЕЛЯ (МЛН РУБ.)	МЕСТО ПО ОБЪЕМУ ПОРТФЕЛЯ
1	10	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «УРАЛСИБ»	30 232,9	50 726,9	2	51	—	ГРУППА ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ «АБСОЛЮТ»	1 485,4	2 533,2	62
2	1	«ВТБ-ЛИЗИНГ»	28 345,0	169 881,9	1	52	17	«АЛЬЯНСРЕГИОНЛИЗИНГ»	1 467,4	10 738,9	21
3	2	«ИЛЬОШИН ФИНАНС КО»	22 240,6	11 341,6	20	53	—	«ТРАНСФИН-М»	1 459,1	9 225,2	25
4	11	ЕВРОPLAN	13 780,0	21 050,4	11	54	79	ПРОМЫШЛЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	1 453,5	1 935,5	75
5	5	ГРУППА КОМПАНИЙ «РТК-ЛИЗИНГ»	13 209,8	38 011,2	5	55	43	ONZA («АТЛАНТ-М ЛИЗИНГ»)	1 292,0	2 455,9	63
6	—	«ГАЗТЕХЛИЗИНГ»	12 736,8	25 377,3	8	56	44	«СТС ЛИЗИНГ»	1 248,6	3 541,5	49
7	9	ГРУППА КОМПАНИЙ «НОМОС-ЛИЗИНГ»	10 819,0	23 323,9	10	57	80	КЛИЕНТСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	1 219,0	2 305,5	69
8	7	«БИЗНЕС АЛЬЯНС»	10 710,4	46 731,7	3	58	52	«РЕНЕССАНС-ЛИЗИНГ»	1 172,7	2 368,3	67
9	8	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ИНПРОМЛИЗИНГ»	8 602,4	37 497,0	6	59	—	«ФОЛЬКСВАГЕН ГРУП ФИНАНС»	1 104,0	1 893,3	76
10	16	ГРУППА КОМПАНИЙ «ИНТЕРЛИЗИНГ»	8 356,0	15 010,0	16	60	83	«ПРОЕКТ РОСТА»	1 092,2	2 103,5	73
11	—	«ТРАНСКРЕДИТЛИЗИНГ»*	8 182,4	17 259,4	14	61	75	ПОВОЛЖСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР	1 074,2	1 629,1	80
12	3	«РГ ЛИЗИНГ»	6 633,0	45 703,0	4	62	—	«ЛИЗИНКОМ (МОСКВА)»	1 059,3	4 339,0	43
13	—	«ТТИ-ЛИЗИНГ»	6 341,2	24 477,4	9	63	45	ГРУППА ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	1 043,7	4 161,2	44
14	21	«КАРКАДЕ»	6 005,2	6 448,8	32	64	—	ЦЕНТР ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА	1 012,3	1 253,0	96
15	24	«ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ»	5 846,8	1 401,4	88	65	—	ПРИВОЛЖСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	1 011,2	3 494,3	51
16	—	«ТРАНСЛИЗИНГ-СЕРВИС»	5 527,0	8 208,0	28	66	—	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ ЛИАКОН	994,7	1 061,0	105
17	14	«РАЙФФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ»	5 323,0	17 734,0	12	67	49	«СКБ-ЛИЗИНГ» (ГРУППА КОМПАНИЙ)	994,0	2 188,0	71
18	4	«АВАНГАРД-ЛИЗИНГ»*	5 258,8	32 351,1	7	68	—	«ЭНЕРГОЛИЗИНГ»	983,6	3 497,1	50
19	19	«СКАНИЯ ЛИЗИНГ»	5 077,0	И/Д	—	69	22	ГРУППА КОМПАНИЙ «ЛИЗИНГ-ТРЕЙД»	980,0	4 577,0	39
20	18	«КАМАЗ-ЛИЗИНГ»	5 020,7	8 399,4	27	70	87	«ОПЦИОН-ТМ»	976,0	1 535,0	82
21	27	«ЮНИКРЕДИТ ЛИЗИНГ»	4 455,3	17 466,7	13	71	—	«МКБ-ЛИЗИНГ»	915,1	2 204,0	70
22	30	«БРАНСВИК РЕЙЛ ЛИЗИНГ»	4 233,1	15 208,0	15	72	76	ЮГОРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	881,6	2 387,0	66
23	—	«РБ ЛИЗИНГ»	3 613,4	11 683,7	18	73	—	«АРВАЛ»*	852,4	889,7	111
24	15	«ВОЛЬВО ФИНАНС СЕРВИС ВОСТОК»	3 469,0	10 706,0	22	74	—	«ИНВЕСТ-СВЯЗЬ-ХОЛДИНГ»	845,6	2 847,4	60
25	26	«ДЕЛЬТАЛИЗИНГ»	3 383,9	7 712,6	29	75	—	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ДЕЛЬТА»	828,1	1 343,5	92
26	32	«ГЛАВЛИЗИНГ»	3 287,8	8 497,4	26	76	—	ОБЪЕДИНЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	806,9	1 749,2	79
27	68	ГРУППА КОМПАНИЙ ЗЕСТ	3 090,8	5 730,5	34	77	—	«СЖ ФИНАНС»	796,2	1 882,0	77
28	31	«ФИНСТРОЙЛИЗИНГ»	3 037,6	11 446,3	19	78	—	«ВЕКТОР ЛИЗИНГ»	790,2	996,1	106
29	28	«СТОУН-ХИ»	2 573,5	5 495,6	35	79	—	«РЕГИОН»	788,0	2 393,0	65
30	—	ГРУППА КОМПАНИЙ «УРАЛЛИЗИНГ»	2 424,1	4 471,3	41	80	72	«ЛИЗИНГ-М»*	778,0	3 669,0	46
31	60	УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (КАБАРОВСК)	2 389,8	3 468,9	52	81	61	«ПРОГРЕСС-НЕВА ЛИЗИНГ»	777,4	1 416,1	86
32	20	«ГЛОБУС-ЛИЗИНГ»	2 384,5	9 889,7	23	82	—	«СТРОИТЕЛЬНО-ДОРОЖНЫЕ МАШИНЫ ТРЕЙДИНГ»	762,1	896,9	110
33	37	«ДОЙЧЕ ЛИЗИНГ ВОСТОК»	2 380,6	9 277,9	24	83	—	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ДЕЛО»	737,6	4 568,9	40
34	40	ТОРГОВО-ФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ «М.Т.Е.-ФИНАНС»	2 247,2	5 402,4	36	84	—	«ПРОМ ТЕХ ЛИЗИНГ»*	723,5	1 845,0	78
35	53	«ФБ-ЛИЗИНГ»	2 189,3	3 230,7	55	85	—	«ЧЕЛИНДЛИЗИНГ»	663,8	1 409,9	87
36	—	«ИНГ ЛИЗИНГ (ЕВРАЗИЯ)»*	2 072,0	6 599,0	31	86	91	«КВИНТА»*	658,0	975,0	108
37	47	СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	2 059,5	6 060,1	33	87	82	ГРУППА КОМПАНИЙ «АС ФИНАНС»	635,0	1 118,0	103
38	57	«РЕСО-ЛИЗИНГ»*	2 046,0	3 117,2	57	88	70	«ПЕТРОКОНСАЛТ»*	612,6	1 526,2	83
39	34	«ЛОКАТ ЛИЗИНГ РУССИЯ»	1 923,0	5 302,0	37	89	—	«СТОЛИЧНЫЙ ЛИЗИНГ»	604,0	2 162,0	72
40	—	«ЭКСТРОЛИЗИНГ»	1 856,2	2 447,0	64	90	—	«РУСЬ-ЛИЗИНГ»	568,8	838,2	117
41	62	ТЮМЕНСКАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ*	1 770,0	3 059,0	58	91	—	ЛИКОНС	563,5	1 078,4	104
42	—	МАШЛИЗИНГ	1 766,8	3 133,6	56	92	74	«ВСП-ЛИЗИНГ»	557,6	1 552,4	81
43	36	«ЛИЗИНГ-МАКСИМУМ»	1 707,3	3 045,1	59	93	33	«КОМПАНИЯ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ. ЛИЗИНГ»	516,2	3 644,9	47
44	41	«РМБ-ЛИЗИНГ»	1 669,6	4 466,8	42	94	90	«АВТОКРЕДИТ»	495,7	1 987,3	74
45	48	АЛФК «ЯРФИНАНС»*	1 665,0	3 417,0	54	95	—	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «РАЗВИТИЕ» (МОСКВА)	489,5	765,8	120
46	50	«РЕСОТРАСТ»	1 644,5	3 981,7	45	96	—	«ПРОМИНВЕСТ» (КЕМЕРОВО)	479,4	1 502,8	85
47	42	ГК «МУНИЦИПАЛЬНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ И «ИНКО-АМД»	1 638,4	3 438,5	53	97	69	«ЯКОВ СЕМЕНОВ»	452,5	1 261,7	95
48	46	«ГРУЗОМОБИЛЬ-ЛИЗИНГ»	1 625,7	2 637,8	61	98	96	ПЕРВАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (ТВЕРЬ)	435,0	870,0	113
49	38	ГК «СЕВЕРНАЯ ВЕНЕЦИЯ»	1 593,6	6 617,6	30	99	—	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ВЕРСУС»*	426,7	1 238,7	98
50	29	ПЕТЕРБУРГСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	1 552,5	3 579,8	48	100	—	«БИЗНЕС КАР ЛИЗИНГ»	414,7	911,0	109

* ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕ БЫЛИ ПОДТВЕРЖДЕНЫ ДАННЫМИ ОТЧЕТНОСТИ ЛИБО ОФИЦИАЛЬНЫМ ПИСЬМОМ В АДРЕС АГЕНТСТВА. ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

чение требований лизинговых компаний к финансовому состоянию лизингополучателя и ликвидности предмета лизинга. Лизингодатели стали более тщательно оценивать риски по сделкам, что должно положительно сказаться на качестве лизингового портфеля.

В меньшей степени кризис повлиял на крупные компании со стабильными финансовыми показателями. Между лизинговыми компаниями наблюдается конкурентная борьба за привлечение таких клиентов, у клиентов же появилась возможность более широкого выбора предлагаемых услуг. Перераспределение объемов сделок в пользу крупных устойчивых предприятий проявилось в струк-

туре лизингополучателей: совокупная доля малого и среднего бизнеса снизилась на 6,5 процентных пункта.

ИСТОЧНИКИ ИССЯКЛИ В первом полугодии 2008 года в структуре источников финансирования деятельности лизинговых компаний снизилась доля собственных средств компаний, а также доля займов юридических и физических лиц (из-за кризиса доверия между субъектами экономики, нехватки ресурсов для собственного развития). Уменьшение указанных источников лизингодатели компенсировали увеличением доли банковского кредитования, а также размещениями облигационных займов.

При этом несвязанное кредитование со стороны банков практически прекращено, компаниям приходится выстраивать финансирование, завязанное на конкретные сделки. Это дороже и дороже.

«Перед кредиторами приходится подтверждать не только собственную финансовую надежность, но и платежеспособность лизингополучателя. Если компания ориентирована на один сегмент рынка, например на железнодорожный или авиасегмент, ее источники средств существенно сужаются и дорожают», — отмечает Елена Гуцина, генеральный директор ООО «Лизинговая компания „Уралсиб“».

Ухудшение конъюнктуры на рынке заемного капитала и результаты работы компаний в первом полугодии 2008 года ставят под сомнение надежды лизингодателей на рост рынка в 1,5–1,6 раза, ожидавшийся по итогам 2007 года. Даже если во втором полугодии, для которого характерен всплеск деловой активности, будет осуществлено в два раза больше лизинговых сделок, чем в первой половине года, темпы прироста по итогам 2008 года составят всего 29% (по сравнению с прошлогодними 165%). При этом совокупный объем рынка не превысит 1,3 трлн руб. Впрочем, ситуация на мировом и российском финансовом рынках показывает, что даже такого результата добиться будет непросто. ■



РМБ-ЛИЗИНГ

121165, г. Москва, Кутузовский пр., д.30/32
Тел.: (495) 789 3834/35/36 Факс: (499) 249-69-84
Единая справочная служба: 8 800 100 0151
<http://www.rmb.ru>

В ЛИЗИНГ
ДЕШЕВЛЕ!

Условия лизинга:

- удорожание от 6% в год
- первоначальный взнос от 20%
- длительные сроки финансирования (до 7 лет)
- индивидуальный график лизинговых платежей
- возможность приостановки лизинговых платежей на срок до 6 месяцев

ПРЕДЛАГАЕМ ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ ВСЕХ ВИДОВ ТЕХНИКИ, АВТОТРАНСПОРТА, ОБОРУДОВАНИЯ И НЕДВИЖИМОСТИ

ПОТЕНЦИАЛ РОСТА В УСЛОВИЯХ ДИКТАТА ИНВЕТОРА НА РЫНКЕ РУБЛЕВОГО ДОЛГА ИГРОКИ ОБРАЩАЮТ ВСЕ БОЛЬШЕ ВНИМАНИЕ НА СТАБИЛЬНОСТЬ КЛИЕНТУРЫ ЭМИТЕНТА. ПРИ ЭТОМ СРЕДИ МЕЛКИХ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ НЕ ИСКЛЮЧЕНА ВЕРОЯТНОСТЬ ДЕФОЛТОВ ПО ОБЛИГАЦИЯМ. ПАВЕЛ ЧУВИЛЯЕВ

КЛАССОВОЕ РАССЛОЕНИЕ В настоящий момент на ММВБ обращаются облигации 18 эмитентов—лизинговых компаний на общую сумму 39,5 млрд руб. Кроме того, в 2008–2009 годах пять лизинговых компаний запланировали дебютные выпуски облигаций (на общую сумму 9,3 млрд руб.), но пока не разместили их. Один лизинговый эмитент — «РЕСО-Лизинг-Финанс» — в 2008 году отказался от выхода на облигационный рынок с займом в 2 млрд руб. и аннулировал выпуск. Еще один эмитент — «Мособлхлеб-Лизинг» — погасил свой выпуск на 19,5 млн руб. и о новых планах размещения больше не объявлял, то есть с рынка ушел.

Кроме того, уже торгуемые эмитенты в сегменте лизинговых компаний планируют в 2008–2009 годах разместить еще девять выпусков на общую сумму 34 млрд руб. Таким образом, к рынку рублевых облигаций имеют отношение 25 лизинговых компаний, а общая цена сегмента составляет 82,8 млрд руб.

Эти бумаги распределены по всем эшелонам рынка рублевых облигаций — от первого до третьего. В первый попадают две компании. Только «ВТБ-Лизинг Финанс» и лизинговая компания «Уралсиб» имеют инвестиционные рейтинги от международных рейтинговых агентств. «ВТБ-Лизинг Финанс» может похвастаться рейтингом от Standard & Poor's «BBB+/Стабильный». Причем рейтинг подтвержден в январе 2008 года и лишь немного уступает страновому рейтингу России. Лизинговая компания «Уралсиб» получила рейтинг чуть раньше — в ноябре 2007-го. Агентство Fitch Ratings расценило на «В+/Стабильный» для данного эмитента.

Таким образом, оба эмитента первого эшелона в сегменте рублевых облигаций лизинговых компаний получили инвестиционные рейтинги в разгар финансового кризиса. Что является неплохим подтверждением надежности и кредитного качества этих заемщиков.

Однако в целом сегмент лизинговых компаний на рынке рублевых облигаций не развит, поскольку в нем наблюдается явный перекос в сторону крупных компаний. Два эмитента первого эшелона занимают около двух третей сегмента. Так, общий объем двух находящихся в обращении выпусков «ВТБ-Лизинг Финанс» составляет 18 млрд руб. В 2008–2009 годах этот эмитент запланировал еще четыре выпуска на общую сумму 20 млрд руб. В то же время лизинговая компания «Уралсиб» сумела разместить на рынке 7,7 млрд руб. Правда, новых выпусков данный эмитент пока официально не планирует.

Таким образом, доля рынка, приходящаяся на двух «монстров» первого эшелона, составляет 65,1% по бумагам в обращении и 57,3% при учете инвестиционных планов компаний.

Эксперты рынка отмечают серьезное «классовое расслоение» в сегменте. Иван Осокин, аналитик УК «Ингосстрах-Инвестиции»: «Облигации лизинговых компаний можно разделить на три сегмента. Это специализированные компании,

созданные при крупных банках и имеющие международные инвестиционные рейтинги. Во вторую группу попадают компании, находящиеся в партнерских отношениях с крупными предприятиями, холдингами или естественными монополиями. Ну а третья группа — все остальные.

ПРОБЛЕМЫ ВЫЖИВАНИЯ В условиях кризиса на финансовом рынке лизинговые компании—эмитенты облигаций оказались в весьма невыгодном положении по сравнению с остальными заемщиками. Дело в том, что специфика данного бизнеса не позволяет долго тянуть с запланированными размещениями. Ведь лизинговый бизнес является проектным.

Для лизинговой компании отложенное размещение займа ставит крест на каком-либо крупном проекте. Потому что клиент, берущий в лизинг станки, грузовики или самолеты, ждать не будет. Отсюда доходность в 12% даже по первому эшелону лизинговых облигаций. В настоящее время из-за финансового кризиса рынок рублевого долга стал рынком покупателя (инвестора). Инвесторы «ломают» запредельные доходности и ниже 12% годовых на первый эшелон корпоративных облигаций даже смотреть не хотят. С другой стороны, даже если лизинговая компания ассоциирована с крупным банком или холдингом, он ей сейчас с фондированием не поможет. В результате по второму эшелону лизинговых облигаций доходность зашкаливает уже за 14–15% годовых, а по третьему — уверенно приближается к 20% годовых.

ПОСЛЕ БАЛА Несмотря на негативные процессы, происходящие в сегменте рублевых облигаций лизинговых компаний, сам сегмент оказывается гораздо более устойчивым к кризису, чем многие другие. Так происходит потому, что сам лизинг как вид бизнеса оказался востребованным на российской почве.

Причем доходность по облигациям лизинговых компаний второго эшелона, но обладающих устойчивой клиентурой, не сильно отличается от доходности облигаций гигантов первого эшелона. Например, 8 сентября состоялось размещение облигаций второго выпуска компании «ТК Финанс». Доходность бумаги фиксирована на уровне 12,6% годовых, хотя по всем параметрам «ТК Финанс» явно второй эшелон.

Тем не менее инвесторы сочли возможным купить этот риск по предложенной цене. А все потому, что, как открыто заявила аналитик Транскредитбанка Светлана Салий, «облигации „ТК Финанс“ обеспечены платежами РЖД. Сложившиеся тенденции к увеличению объемов железнодорожных перевозок, а также существенный износ инфраструктуры и локомотивного/вагонного парка приводят к необходимости модернизации железнодорожной инфраструктуры посредством использования лизинговых услуг».

Что касается лизинговых компаний третьего эшелона, то аналитики полагают, что их проблемы на облигационном рынке будут только усугубляться. ■

ВЫРАСТИМ БИЗНЕС ВМЕСТЕ!



ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

(495) 262-3137, (812) 327-6787

www.transfin-m.ru

реклама



ИНВЕТОРЫ

ЛЕГКИЙ СТАРТ

ЛИЗИНГОВЫЕ СХЕМЫ — СПАСЕНИЕ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА. ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ В ОДИН ГОЛОС УТВЕРЖДАЮТ, ЧТО В БАНКАХ ИМ ДЕЛАТЬ НЕЧЕГО: БЕЗ ЗАЛОГА НИКТО НЕ КРЕДИТУЕТ ПОКУПКУ СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА. ДРУГОЕ ДЕЛО — ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ САМИ ИЩУТ ТАКИХ КЛИЕНТОВ. ВОТ НЕСКОЛЬКО ХАРАКТЕРНЫХ ИСТОРИЙ, ИЛЛЮСТРИРУЮЩИХ РОЛЬ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК В РАЗВИТИИ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РАЗНЫХ РЕГИОНАХ СТРАНЫ.

ГАЛИНА ЛИПАТОВА, ОМСК; АЛЕКСАНДР ВАСИЛЬЕВ, ВОЛГОГРАД; ИРИНА БЫЧИНА, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ДОРОГА ИГРОКОВ Благодаря лизингу небольшое омское ООО «Сибавто» сумело пробиться на межрегиональный рынок дорожного строительства. Сейчас дочернее предприятие «Сибавто» ООО ПМК-55 строит автомобильную дорогу к алтайской игровой зоне (туда планируется выселить казино из крупных городов). Ежемесячная прибыль компании составляет около 3 млн руб., что позволяет компании реализовывать несколько инвестиционных проектов одновременно.

Несколько лет назад генеральный директор ООО «Сибавто» Виталий Чихун, владеющий в Омске бизнесом по продаже автозапчастей и несколькими СТО, решил осваивать новое направление — открыть компанию, специализирующуюся на землеустроительных работах. Рисковать и изымать средства из оборота действующего предприятия собственнику не хотелось, и было решено развивать новую компанию — ООО ПМК-55 — на заемные средства. «Первым делом мы обратились в омские банки. Но выяснилось, что получение кредита здесь это длительный процесс, сопровождающийся бумажной волокитой. А вероятность отказа предприятию малого бизнеса была весьма высока. В результате мы предпочли пойти по лизинговому пути, который предусматривает меньшие сроки», — вспоминает господин Чихун.

Весной 2008 года компания представила бизнес-план нового предприятия ООО ПМК-55 сразу четырем лизинговым компаниям. По словам Виталия Чихуна, вариант отказа он даже не рассматривал. По его подсчетам, при по-



ОМСКИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ВИТАЛИЙ ЧИХУН СТРОИТ ДОРОГУ К АЛТАЙСКОЙ ИГРОВОЙ ЗОНЕ ПО ЛИЗИНГОВОЙ СХЕМЕ

купке в лизинг стоимость техники увеличивалась на 20%. «Но для нас было принципиально важно привлечь заемные средства, а надеяться на ресурсы банков не приходилось», — объясняет глава компании.

Спустя 15 дней после подачи заявок, в марте 2008 года, было подписано лизинговое соглашение, и уже через месяц техника — четыре автомобиля «Урал» и экскаватор — была в распоряжении нового хозяина. В апреле ООО ПМК-55 заключило первый договор на выполнение землеустроительных работ при строительстве жилого микрорайона в Омске в качестве субподрядчика. Но осуществлению планов компании помешал кризис в строительной отрасли. Часть застройщиков была вынуждена отказаться от реализации проектов, другие заморозили строительство на неопределенные сроки, третьи и вовсе были близки к банкротству. В результате усилилась конкуренция среди подрядных организаций: их услуги стали пользоваться все меньшим спросом. Борьба завершилась не в пользу ПМК-55 — компания, которая только начала работу, была вынуждена уйти с омского рынка. «Тогда мы начали искать выход из ситуации и нашли перспективу в соседних регионах. Было решено сосредоточить внимание только на проектах строительства автомобильных дорог. Рассматривались предложения в Томске, Нефтеюганске, Сургуте, ряде других городов Сибири и севера России», — продолжает Виталий Чихун. Впрочем, найти проект, который был бы выгоден компании и с которым, по мнению генерального заказчика, справилось бы предприятие с незначи-



ПРОГРЕСС НЕВА
ЛИЗИНГ

5 лет успеха!





Воплощаем в реальность!

ЛИЗИНГ

ТРАНСПОРТА ОБОРУДОВАНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ
ФИНАНСИРОВАНИЕ СЛОЖНЫХ ПРОЕКТОВ

все о лизинге: www.pn-leasing.ru
office@pn-leasing.ru
офис в С.-Петербурге: +7 (812) 331 90 09
офис в Москве: +7 (495) 644 45 85

РЕКЛАМА ООО «Прогресс Нева Лизинг»



ЭКСТРО
ЛИЗИНГ

www.extroleasing.ru

ЛИЗИНГ
АВТОТРАНСПОРТА
И СПЕЦТЕХНИКИ

срок лизинга до 5 лет

удорожание от 0 %

авансовый платеж от 10%

(495) 642 642 0

ООО «Экстроллизинг», 111116, Москва, проезд завода «Серп и Молот» д.6, стр.1

Москва | С.-Петербург | Н.-Новгород | Екатеринбург | Новосибирск | Краснодар
Казань | Самара | Волгоград | Тюмень | Красноярск | Ростов-на-Дону | Саратов
Уфа | Иркутск | Белгород

Реклама

тельным опытом работы в данной отрасли и с небольшими ресурсами, оказалось довольно сложно. В результате только через несколько месяцев ООО ПМК-55 заключило договор с генеральным подрядчиком строительства дороги от Горно-Алтайска до поселения Урлу-Аспак новосибирским ОАО «Сибмост». Срок контракта — около трех лет, за это время ПМК-55 предстоит выполнить значительный объем работ: дорога протяженностью 36 км строится в рамках проекта по открытию алтайской игорной зоны.

Планируется, что ООО ПМК-55, завершив дорожные работы на Алтае, вернется в Омск — но уже на особых условиях. Как рассказал Виталий Чихун, с собственниками «Сибмоста» сейчас ведутся переговоры о создании на базе ПМК-55 омского филиала. «Нам это даст объем работ. По возможности «Сибмост» не уступает лидерам омского рынка НПО «Мостовик», МП ДРСУ-2, ЗАО «Аэродромдорстрой», а это означает, что мы сможем участвовать в крупных тендерах и конкурсах, не боясь конкуренции», — говорит господин Чихун.

Рост заказов и контрактов потребует расширения автопарка предприятия. В компании уверены, что авто- и строительная техника будет приобретаться в лизинг. «Помимо перечисленных ранее преимуществ лизинг выгоден и потому, что все вопросы, касающиеся оформления документации, страхования автомобилей и прочего, решает сама лизинговая компания. Нам же остается представить лизингодателю необходимую информацию о себе, в том числе и финансовую, выбрать производителя техники, хотя и этого мы могли не делать. Все. Больше никаких хлопот», — рассказывает господин Чихун.

Впрочем, дорожными работами компания ограничиваться не собирается. Средства, «сэкономленные» за счет лизинга техники, «Сибавто» направило на развитие основного бизнеса. В ближайшее время организация планирует начать строительство многофункционального комплекса в Первомайском районе Омска. В сентябре компания закрыла сделку по выкупу земельного участка площадью 3 га, на котором планируется возвести порядка 27 тыс. кв. м жилья и коммерческой недвижимости. Большую часть торговых площадей здесь займут автомаркеты ООО «Сибавто». По подсчетам гендиректора компании, сейчас ПМК-55 на проектах по строительству дорог зарабатывает ежемесячно около 3,5 млн руб. Этого вполне достаточно для того, чтобы уверенно вести параллельный бизнес.

ОФИС КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ

Несколько лет назад небольшая волгоградская IT-компания «Безопасность информации» столкнулась с проблемой поиска помещения под офис: необходимые площади на рынке отсутствовали, а банки отказывали фирме в получении кредита. Руководство компании сумело реализовать сложную схему лизинга недвижимости. В итоге благодаря переезду в ТЦ с высокой проходимостью у фирмы повысились продажи, а стоимость ее офиса за эти годы выросла в три раза.

Директор ООО «Безопасность информации» Сергей Гузенко вспоминает начало 2007 года как страшный сон. Для сохранения и развития бизнеса требовался переезд в более просторный офис. Однако все попытки получить в банках кредит оказались пустой тратой времени: из-за пробелов в законодательстве о коммерческой ипотеке фирме отказали практически все местные банки. Залоговой базы у коммерсанта не было. «Именно тогда у меня возникла мысль о лизинге», — говорит Сергей Гузенко. — Если банки оценили нас как слишком рискованных заемщиков, то лизинговая компания уже на предварительных переговорах проявила живой интерес и желание помочь. В отличие от банков, нам даже предоставили льготные условия». Если обычно для заключения сделки лизинговая компания требовала от соискателя 30-процентный первоначальный взнос, то с «Безопасности ин-

формации» по пятилетней схеме выплат попросили всего 15%. Оценив ликвидность актива, возможные риски и финансовое положение IT-фирмы, лизингодатель счел ее привлекательным клиентом. Более того, помог найти необходимое помещение и провел полное юридическое сопровождение сделки. Помощь в поиске офиса соискателю приятно удивила. Лизинговая компания, говорит Сергей Гузенко, избавила его от необходимости обращаться к риэлтерам и платить посредникам. «Нам был необходим сравнительно небольшой, всего 70 кв. м, офис, но обязательно в близком к центру города месте с высокой проходимостью. Однако тогда на рынке в основном были предложения больших площадей, и многие отказывали нам именно из-за трудностей с подбором помещения», — вспоминает коммерсант. — В лизинговой компании не боялись взяться за это».

В итоге «Безопасность информации» переехала в торговый центр на одной из центральных улиц Волгограда, и во многом благодаря этому у нее выросли продажи. «Лизинговые компании отличаются большей гибкостью, чем банки. Если приобретается ликвидное оборудование или помещение, договор заключается даже с теми фирмами, которым банки из-за их финансового состояния могли бы отказать», — резюмирует господин Гузенко. — Понятно, что лизинговые платежи гораздо выше расчетов по кредитам. Но стоимость нашего офиса за полтора года выросла уже в три раза! Поэтому для нас затраты на лизинг окупятся в любом случае».

ВЕРНЫЙ МАРШРУТ В Петербурге рынок городских перевозок активно развивается благодаря лизинговым схемам, по которым перевозчики все чаще приобретают транспорт. В тройку лидеров на рынке пассажирских перевозок Санкт-Петербурга сегодня входят ООО «Питеравто», ООО «Петербургская транспортная компания» и ОАО «Третий парк».

Одна из транспортных компаний создала бизнес фактически с нуля, взяв в лизинг автобусы для участия в городском конкурсе на пассажирские перевозки. Как рассказал финансовый директор ООО «Питеравто» Сергей Прокофьев, до того как компания решила значительно нарастить объемы перевозок в Петербурге, она располагала автопарком в 1700 единиц. «Тогда наша доля на петербургском рынке перевозок составляла около 25%», — говорит господин Прокофьев. — Среди вариантов расширения парка была лишь покупка на кредитные средства, но мы приняли решение взять транспорт в лизинг в ООО «Транспортная лизинговая компания». Условия, предложенные компанией, были для нас максимально комфортными, а сама схема — наиболее подходящим финансовым инструментом». По словам господина Прокофьева, немаловажными были и такие факторы, как отсутствие дополнительных залогов до приобретения техники, незначительная доля собственных финансовых вложений, а также ускоренная амортизация, которая сокращает налоговое бремя.

Транспортная лизинговая компания предоставила компании «Питеравто» на четыре года 500 единиц техники. «Главная задача для нас не увеличение количества транспортных средств, а обновление подвижного состава», — отмечает господин Прокофьев. — Лизинговая схема позволила увеличить объем перевозок, заменить устаревший подвижной состав — автомобили «Газель». Лизинг — очень удобный инвестиционный инструмент, который помог нам выйти в лидеры и укрепить свои позиции на рынке».

Другой петербургский перевозчик — ООО «Петербургская транспортная компания» (ПТК, «дочка» ЗАО «Петербургская топливная компания») также взяла технику в лизинг для участия в городском конкурсе на перевозки. Первый заместитель генерального директора ЗАО «Петербургская топливная компания» Леонид Чурилов говорит, что компания создавалась в мае 2005 года для работы на рын-



СЕРГЕЙ ПРОКОФЬЕВ, ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ПИТЕРАВТО», ПРИДУМАЛ КАК С ПОМОЩЬЮ ЛИЗИНГА СДЕЛАТЬ СВОЮ КОМПАНИЮ ЛИДЕРОМ НА РЫНКЕ ТРАНСПОРТНЫХ ПЕРЕВОЗОК ПЕТЕРБУРГА

ке пассажирских перевозок Петербурга. Ранее пассажирскими перевозками ПТК не занималась. «В том же году компания закупила первые 120 автобусов большой вместимости», — рассказывает он. — Автобусы марок Scania, «Волжанин» и ЛиАЗ. И почти сразу были подписаны предварительные договоры на поставку в лизинг на три года еще более 600 единиц техники, в том числе 500 китайских автобусов средней вместимости марки Yutong». По словам господина Чурилова, эти автобусы компания приобрела, вложив лишь 12% собственных средств. После подведения итогов конкурса ПТК оказалась победителем по ряду лотов и стала третьим перевозчиком из числа коммерческих организаций.

«Мы заключили договоры с рядом российских и зарубежных производителей автобусов, а также с лизинговой

компанией ЗЕСТ, стопроцентной «дочкой» банка «Россия», которая предложила нам оптимальную финансовую схему приобретения автобусов в лизинг», — продолжает менеджер.

Поставщиками техники для компании стали Ликинский автобусный завод (ЛиАЗ), предприятие «Волжанин», компания Scania, Yutong. «При этом на заводе Yutong, с которым мы плотно работаем, в стандартные автобусы по нашей просьбе вносились конструктивные изменения, что позволило сделать их более пригодными для пассажирских перевозок в Санкт-Петербурге», — отмечает господин Чурилов. — Кроме того, в процессе эксплуатации выявлялась необходимость доработки некоторых узлов и агрегатов под условия эксплуатации в России. Поэтому наши специалисты неоднократно выезжали на завод и представители завода выезжали к нам для обмена мнениями». В результате сейчас существенных замечаний по поводу техники у перевозчика нет.

Сотрудничество с китайцами продолжилось: с официальным дилером дорожно-строительной техники концерна Yutong на северо-западе было заключено соглашение на реализацию этой техники через ПТК. По словам менеджера, это стало возможным во многом благодаря имеющемуся у компании опыту, созданной инфраструктуре, в том числе ремонтным зонам.

Участники рынка признаются, что подавляющее большинство частных транспортных компаний — именно мелких и средних — пользуются лизингом для осуществления инвестиционных программ. «Приобретение техники за счет кредитных или собственных средств — большая редкость», — подчеркивает господин Прокофьев. — Это подтверждает эффективность и популярность лизинга в транспортной отрасли». Леонид Чурилов добавляет, что лизинг — очень удобная форма приобретения техники для транспортных компаний: «Мы смогли, не вкладывая одновременно огромные средства, сформировать практически с нуля собственный автобусный парк. Нам потребовалось бы произвести многомиллионные вложения, а затем в течение нескольких лет их возвращать. Сейчас же мы зарабатываем и за счет этого вносим лизинговые платежи, что очень удобно». «В то же время, выиграв конкурс, мы смогли довольно быстро приобрести всю недостающую технику за счет того, что уже имели договоренности с производителями и лизинговой компанией», — заключает господин Чурилов. ■

ВЕСНОЙ 2008 ГОДА ПМК-55 ПРЕДСТАВИЛА БИЗНЕС-ПЛАН ЧЕТЫРЕМ ЛИЗИНГОВЫМ КОМПАНИЯМ, СПУСТЯ 15 ДНЕЙ БЫЛО ПОДПИСАНО ЛИЗИНГОВОЕ СОГЛАШЕНИЕ, А ЧЕРЕЗ МЕСЯЦ ТЕХНИКА ПОСТУПИЛА В РАСПОРЯЖЕНИЕ НОВОГО ХОЗЯИНА

на правах рекламы ОАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879

АВАНГАРД - ЛИЗИНГ **БАНК АВАНГАРД**

7% СТОИМОСТЬ ЛИЗИНГА В ГОД* **7 ЛЕТ СРОК ФИНАНСИРОВАНИЯ***

«АВАНГАРД-ЛИЗИНГ» РЕАЛИЗУЕТ ПРОЕКТЫ В 53 РЕГИОНАХ РОССИИ

32,35 млрд руб.

ОБЪЕМ ЛИЗИНГОВОГО ПОРТФЕЛЯ ОАО «АВАНГАРД-ЛИЗИНГ» (на 01.07.2008 г.)

*Условия контракта по каждому виду оборудования определяются индивидуально

115035, Москва, ул. Садовническая, д. 24, стр. 6
тел.: (495) 232-16-59; факс: (495) 510-15-34; www.avangard-leasing.ru

КОММУНАЛЬНАЯ КУХНЯ

ЛИЗИНГ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ МОЖЕТ НАЧАТЬ РАЗВИТИЕ ПОСЛЕ ТОГО, КАК ГОСУДАРСТВО ОПРЕДЕЛИТ БОЛЕЕ ЧЕТКИЙ ПОРЯДОК ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ОСНОВНЫМИ ЗАКАЗЧИКАМИ РАБОТ И УСЛУГ В ЭТОМ СЕКТОРЕ — МУНИЦИПАЛИТЕТАМИ — И ЧАСТНЫМИ ИГРОКАМИ ЭТОГО СЕКТОРА. ПОКА ЖЕ ОПЫТ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ В ДАННОЙ ОБЛАСТИ МОЖНО РАССМАТРИВАТЬ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО КАК ЭКСПЕРИМЕНТ НА АБСОЛЮТНО НЕПРЕДСКАЗУЕМОМ РЫНКЕ.

АЛЕКСАНДР КИМОНОВИЧ

МОБИЛЬНЫЕ И ЛИКВИДНЫЕ Эксперты из института ЖКХ оценивают ежегодный оборот российского рынка коммунальных услуг примерно в \$60 млрд. «При этом износ основных фондов, например, в водном сегменте коммунального сектора РФ составляет более 55%, а в некоторых регионах — до 90%, — отмечает замдиректора направления «Городское хозяйство» фонда «Институт экономики города» Владилен Прокофьев. При столь высоких потребностях в обновлении основных фондов «коммуналка» должна активно использовать приобретенное оборудование и техники в кредит и на правах финансовой аренды у лизинговых компаний.

Наиболее распространенными объектами лизинга в ЖКХ являются спецтехника, уборочные машины и оборудование для коммунального энергоснабжения.

Гендиректор компании «Авангард-Лизинг» Александр Кожевников рассказывает, что его компания поставила по лизинговой схеме мини-ТЭЦ мощностью 6 МВт в Южном Федеральном округе, правда, при этом частная компания-лизингополучатель поставляет тепло- и электроэнергию не только населению, но и предприятиям.

По данным компании — оператора в сфере водоснабжения и водоотведения «Евразийский», наиболее крупную сделку по финансовой аренде спецтранспорта провело входящее в состав «Евразийского» автотранспортное предприятие ЛОТ, которое обслуживает Ростовский водоканал. В этом году ЛОТ взяло в лизинг 50 автомобилей и часть оборудования для модернизации ремонтной базы. По сло-

вам генерального директора ЛОТ Владимира Воробьева, лизинг очень выручает, поскольку «позволяет приобретать сразу значительное количество новой современной техники и пускать ее в работу». Начальник производственного технического департамента компании «Российские коммунальные системы» (РКС, оператор ЖКХ, занимается тепло-, газо- и энергоснабжением населения, водоснабжением и водоотведением) Сергей Десятов сообщил, что объем лизинговой программы РКС в 2008 году вырос на 70%. При реализации инвестпроектов дочерние компании РКС используют лизинговые схемы, которые в разных проектах составляют 3–35% от общего объема инвестиций. В частности, в 2008 году ОАО «Владимирские коммунальные системы» планирует заключить договоры финансовой аренды на 29,7 млн руб., или 34,5% от общего объема инвестиций. А, к примеру, у Петрозаводских коммунальных систем по плану на 2008 год затраты на лизинг составляют только 3,5% от общего объема инвестиций, или 5,64 млн руб., у «КЭС-Прикамье» — 3,1%, или 2,58 млн руб.

По словам менеджера дочерней компании еще одного игрока российского «коммунального» сектора — «Росводоканала» — Сергея Стародубцева, его структура почти все оборудование и технику для работы (экскаваторы, канало-промывочные машины и т. п.) получает по лизингу: «Возможность кредитоваться основная масса предприятий ЖКХ использует для наращивания оборотных средств: чтобы выполнять работы по строительству и капремонту инженерных коммуникаций ЖКХ, которые носят сезонный харак-

тер, им нужен запас денег для организации работ. А для того чтобы покупать технику, остается финансовая аренда». «Росводоканал» начал работать с лизинговыми компаниями в 2006 году, и в прошлом году приобрел в лизинг спецтехники и техники общего назначения приблизительно на 120 млн руб. В этом году группа планирует получить по лизингу технику на 140–150 млн руб.

БЮРОКРАТЫ Тем не менее у операторов ЖКХ наблюдаются серьезные проблемы в отношениях с лизинговыми компаниями. Сергей Стародубцев отмечает, что основная проблема — непредсказуемость сроков оформления сделки. Лизинговая компания может выиграть тендер на поставку оборудования для определенного проекта, а затем объявить форс-мажор и затянуть оформление документов. В качестве примера «антирекорда» топ-менеджер «Росводоканала» приводит сделку, которую лизинговая компания оформляла три месяца, несмотря на то что необходимая коммунальщикам техника давно уже была готова к поставке. Из-за проволочек у «Росводоканала» образовалась вторая проблема — с оформлением возвратного лизинга. (При возвратном лизинге собственник оборудования продает его лизинговой компании и одновременно заключает с ней договор лизинга на это же оборудование в качестве лизингополучателя.) После того как в компании поняли, что лизинговая компания затянута сделку настолько, что можно не успеть запустить технику к началу сезона, «Росводоканалу» пришлось найти короткий кредит, купить технику, а потом приступить к ее оформлению в лизинг. Однако сделку до сих пор не согласовали налоговые органы.

Еще проблема — вывоз полученного по лизингу оборудования для работы в страны СНГ. «Росводоканал» планировал выполнять заказы на Украине, однако в межгосударственных соглашениях между РФ и Украиной не очень четко регулируются поставки лизинговой техники, и потому есть риск попасть под двойное налогообложение, например двойной НДС.

ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ У лизинговых компаний также есть вопросы к «коммуналщикам». В ассоциации «Рослизинг» говорят, что особенности лизинговой деятельности в «коммуналке» связаны с тем, что в финансовую аренду компании предпочитают сдавать высоколиквидные объекты. К примеру, мусоровозы после срыва платежей со стороны их получателя можно изъять по решению суда и продать на рынке. А что делать с котлами, которые, допустим, уже отслужили два года из трех, предусмотренных по лизинговому контракту? Кто и за чей счет будет очищать котел от накипи, демонтировать его? А как выкапывать из земли трубы? Кроме того, есть проблема и с самими лизингополучателями. Техника и оборудование для ЖКХ в основном нужны муниципалитетам. Хорошо, если город сотрудничает с частной компанией-оператором. Если же мэрия работает через МУП, это предприятие по закону не может быть лизингополучателем, потому что финансовым арендатором может считаться только предпри-

ятие, которое ведет коммерческую деятельность. В журнале «Лизинг Ревю» описывается типовой вариант решения проблемы с заключением лизинговых договоров с муниципалитетами на примере Удмуртской республики.ласти республики решили частично профинансировать лизинг энергосберегающего оборудования для ЖКХ через региональную компанию «Агентство по инвестициям и лизингу „Глорэсс“», но районы и муниципалитеты не получили деньги напрямую. По словам гендиректора «Глорэсс» Александра Солодянкина, его компания учредила совместно с АНО «Агентство по энергосбережению» единого лизингополучателя ООО «Регионресурсы», которое выступает гарантом расходования кредитных ресурсов и экономической эффективности проекта.

Однако подобные схемы решения проблемы все равно являются достаточно рискованными, потому что в законодательстве не прописана финансовая ответственность муниципальных образований за срыв работы частных операторов ЖКХ, в том числе и в результате отказа повышать тарифы на коммунальные услуги до уровня расчетной инвестиционной окупаемости. Сейчас в России тарифы устанавливаются региональными ценовыми комиссиями, которые являются политически зависимыми от местных властей.

Еще одна проблема для лизинговых компаний — это сезонный характер работы большинства предприятий отрасли, у которых пик ремонтных и строительных работ приходится на теплое время года.

Гендиректор «Евразийского» Александр Лагутин считает, что «в целом лизинговые программы для использования в отрасли ЖКХ — направление перспективное, возможно его использование, например, для приобретения высокотехнологичного оборудования, которое способно приносить ощутимый эффект в короткие сроки». Сергей Десятов из РКС согласен с коллегой, что лизинг будет развиваться: «Включение лизинговых платежей в себестоимость услуг позволяет оптимизировать налоговую нагрузку на предприятие», но с оговоркой, что величина тарифов за коммунальные услуги будет позволять включать в инвестиционную составляющую лизинговые платежи.

«К сожалению, несмотря на большую емкость рынка, в коммунальном хозяйстве не работают рыночные правила, слишком непрозрачные отношения между сторонами, и лизинговые сделки не пользуются большой популярностью у лизинговых компаний», — считает глава «Авангард-Лизинга» Александр Кожевников. Замдиректора направления «Городское хозяйство» фонда «Институт экономики города» Владилен Прокофьев также считает, что лизинговые компании и частные операторы не приходят в ЖКХ потому, что «коммуналка» находится под жестким административным контролем и в таких условиях мало кто хочет инвестировать в сегмент. По мнению эксперта, эта ситуация в отрасли будет длиться до тех пор, пока не будет создана система эффективного тарифного регулирования, ликвидированы МУПы, сформированы четкие взаимоотношения между заказчиками услуг — муниципалитетами — и частными компаниями на основе договоров концессии и аренды. ■

ДВИЖЕНИЕ К ЦЕЛИ

ЛИЗИНГ спецтехники оборудования автотранспорта

Москва • Санкт-Петербург
Нижний Новгород • Омск • Новосибирск
Казань • Альметьевск • Нижнекамск
Пермь • Челябинск • Екатеринбург
Ростов-на-Дону • Самара • Краснодар

Тел. +7 (495) 981 12 23
www.centra-capital.ru

ЦЕНТР КАПИТАЛ

Реклама ЗАО «ЦЕНТР-КАПИТАЛ»

В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ НЕ ПРОПИСАНА ФИНАНСОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ ЗА СРЫВ РАБОТЫ ЧАСТНЫХ ОПЕРАТОРОВ ЖКХ, В ТОМ ЧИСЛЕ И В РЕЗУЛЬТАТЕ ОТКАЗА ПОВЫШАТЬ ТАРИФЫ НА КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ ДО УРОВНЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ОКУПАЕМОСТИ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ОДИН В ПОЛЕ

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА И ПЕРЕРАБОТКИ СЫРЬЯ ДЛЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РАСТЕТ ВО ВСЕМ МИРЕ. НО РОССИЙСКИЙ АГРАРНЫЙ СЕКТОР У ЧАСТНЫХ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ ИНТЕРЕСА НЕ ВЫЗЫВАЕТ. ПРИЧИНА — В ЧРЕЗМЕРНОМ ВНИМАНИИ К НЕМУ ГОСУДАРСТВА. ОРГАНИЗОВАВ ДОТАЦИОННУЮ СХЕМУ СДАЧИ СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ В ЛИЗИНГ ЧЕРЕЗ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ, ПРАВИТЕЛЬСТВО СДЕЛАЛО ЭТУ ТЕХНИКУ БОЛЕЕ ДОСТУПНОЙ, НО НАПРОЧЬ УБИЛО КОНКУРЕНЦИЮ.

АЛЕКСАНДР КИМОНИЧ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ ВНЕ КОНКУРЕНЦИИ

Аграрная и пищевая промышленность с точки зрения рисков ощутимо различаются. Большой интерес для любого инвестора представляет сектор переработки сырья, поскольку это производство меньше подвержено погодным и другим форс-мажорным рискам, чем, скажем, растениеводство и животноводство. Однако в нашей стране эти отрасли фактически уравнены в правах в рамках государственных программ субсидирования. Крупнейшая программа — ФЦП по развитию животноводства и по поддержке малых форм хозяйствования в рамках нацпроекта «Развитие АПК». Госпрограммы предусматривают субсидирование заемщикам двух третей ставок по кредитам, заключенным на срок до восьми лет на строительство, реконструкцию и модернизацию животноводческих ферм и комплексов, а также объектов малого бизнеса (при этом оставшаяся треть процентной ставки аграриям зачастую компенсируют администрации субъектов федерации).

Лизинговым компаниям, не работающим по госпрограммам, чтобы поддерживать собственную рентабельность, нужно предоставлять своим клиентам технику и оборудование по годовой ставке как минимум 14–16%.

На деле основное финансирование по нацпроекту идет через две госкомпании — Россельхозбанк и «Росагролизинг». А лизинговые компании, которые работают в регионах, чаще всего являются локальными агентами «Росагролизинга» (по данным самой компании, у нее около 200 таких операторов, и кроме того, «Росагролизинг» открывает в субъектах федерации собственные филиалы). Большинство крупнейших частных лизинговых компаний России, к которым ВГ «Лизинг» обратился за комментарием по поводу работы с аграрным сектором, отказались давать подробные комментарии, заметив, что либо вообще не работают в этом сегменте, либо ведут слишком незначительные операции.

Директор союза производителей сельскохозяйственной техники и оборудования для АПК «Союзагропромаш» Евгений Корчевой говорит: «Росагролизинг» предоставляет оборудование и технику в лизинг под 4% годовых, Россельхозбанк — в кредит под 0%. Многие частные финансовые институты, в том числе и иностранные лизинговые компании, которые работали по программам Eximbank и агентства Hermes, ушли из этого сегмента, не в силах конкурировать с такими ставками». А вот в те сегменты, где доминирует «Росагролизинг» (например, лизинговые поставки крупного рогатого скота и оборудования для животноводческих ферм), остальные лизинговые компании практически не пытаются войти: зачем конкурировать с крайне низкими ставками госкомпаний в аграрном секторе, когда еще не исчерпаны возможности хороших заработков в автолизинге?»

Кроме того, государственные льготы делают бессмысленными основные выгоды лизинга — особый налоговый режим, дающий возможность сэкономить на выплате налога на прибыль и имущество. Еще одна причина, по которой частные компании не горят желанием финансировать лизинговые операции в сельском хозяйстве, — сезонный характер операционной деятельности большинства компаний АПК.

МНОГИЕ ЧАСТНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ, КОТОРЫЕ РАБОТАЛИ ПО ПРОГРАММАМ EXIMBANK И АГЕНТСТВА HERMES, УШЛИ ИЗ АГРАРНОГО СЕКТОРА, ПОНЯВ БЕССМЫСЛЕННОСТЬ КОНКУРЕНЦИИ С ГОСКОМПАНИЯМИ

СКОТИНА ПО ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЛИНИИ

Госкомпания «Росагролизинг» (РАЛ), совет директоров которой традиционно возглавляет министр сельского хозяйства РФ, существует уже семь лет. В 2001 году правительство выпустило постановление, согласно которому РАЛ стала компанией, получающей бюджетное финансирование для приобретения и передачи в лизинг техники для сельского хозяйства.

По данным гендиректора компании Елены Скрынник, за эти годы через «Росагролизинг» прошло более 33 тыс. единиц сельскохозяйственной техники на 57 млрд руб. Поставка лизингового оборудования для реализации инвестиционных проектов в АПК оценивается компанией в 6,6 млрд руб.

На технике, принадлежащей РАЛ, ежегодно убирается около 20% урожая всех сельскохозяйственных культур в РФ. С 2006 года госкомпания занимается поставками крупного рогатого скота (дорогостоящих племенных животных для репродукционных центров) и оборудования для животноводческих ферм. При господдержке уже создано 200 селекционных центров, где находится более 200 тыс. голов племенного скота (коровы молочных, мясных и мясомолочных пород, овцы и свиньи), привезенного по контрактам с «Росагролизингом». Представители «Союзагропромаша» отмечают, что комбайны, кроме «Росагролизинга», в лизинг никто не предоставляет. В первую очередь это связано с дороговизной этого вида сельхозтехники — у коммерческих лизинговых компаний не хватает средств для масштабной закупки комбайнов. При этом до 90% зерноуборочной техники

аграрии покупают не по лизинговым, а по кредитным сделкам через Россельхозбанк. Зато российские производители тракторов продают лизинговым компаниям довольно большую долю своей продукции.

Уровень цен на скот, оборудование и технику, с которыми работает «Росагролизинг», определяется Минсельхозом и обычно на 10–15% ниже рыночных. По данным РАЛ, сроки лизинга по животноводческим комплексам и оборудованию сейчас составляют 15 лет, по тракторам — 10 лет, по комплексам для хранения и переработки зерна — 15 лет. С этого года компания планирует поставлять технологические комплексы по программе федерального лизинга сроком на 15 лет. Ставка за использование средств уставного капитала компании по племенной продукции составляет 0% годовых, а по сельскохозяйственной технике и оборудованию — 2%. Для фермеров в этом году РАЛ предоставил возможность проводить платежи по договорам лизинга не через три месяца, как было раньше, а в течение года. То есть фермеры начинают расплачиваться за оборудование после сбора урожая.

Еще одно направление деятельности «Росагролизинга» — поставка оборудования по производству и упаковке пищевой продукции, которая производится уже на коммерческих условиях. Компания уже предоставила в лизинг линии по производству детского мясного и молочного питания на предприятия в Краснодарском крае и Ленобласти. Компания обеспечивает «пищевку» оборудованием для производства молочных продуктов, консервов, упаковочного оборудования. В частности, 12 сентября этого года молоч-

ный холдинг «Юнимилк» запустил в Санкт-Петербурге новую производственную площадку комбината «Петмол». Новый блок «Петмол» может перерабатывать 750 тонн молока в сутки. Оборудование для завода стоимостью €33,8 млн «Росагролизинг» приобрел на кредиты, полученные от пула иностранных банков. Кстати, поставщики сырья для «Петмола» тоже являются клиентами РАЛ, поскольку получили от госкомпании по лизингу племенной скот. Гендиректор «Росагролизинга» Елена Скрынник заявила, что до 2011 года ее компания планирует оснастить оборудованием еще три молочных комплекса в Южном, Приволжском и Сибирском федеральных округах.

ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЕ САМОСОЗНАНИЕ

В ассоциации «Союзагропромаш» считают, что лизинг в сельском хозяйстве может развиваться, поскольку в мире будет усугубляться нехватка продовольствия. Однако при этом бюджетное дотирование сектора, по мнению экспертов, продолжится и сокращаться если и будет, то незначительно. Для сравнения: в России на поддержку АПК тратится около 1% от величины расходной части федерального бюджета, а в ЕС — до 40%. Поэтому вряд ли будет расти популярность агролизинга среди частных лизинговых компаний. Впрочем, в ассоциации «Рослизинг» считают, что в перспективе возможно, что собственные лизинговые компании будут открывать крупные производители или дилеры сельскохозяйственного оборудования или техники. ■

твоя лизинговая компания

CARCADE

Лизинг





Акция: Завези Француза!

Ваш персональный консультант по лизингу Peugeot

Трубецких Екатерина

+7 903 792-08-49

В ЛИЗИНГ: 0 % удорожания

БЕЗ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ЗАЕМЩИКА

Boxer • Partner VU/VP • Partner Tepee

Peugeot. Создан для удовольствия.



ООО «Каркаде». Первоначальный платеж: 30%. Срок лизинга: от 12 до 24 месяцев. Деятельность компании-лизингополучателя на рынке — не менее 1 года.

ЛИЗИНГ

ОБОРУДОВАНИЯ

АВТОТРАНСПОРТА

НЕДВИЖИМОСТИ

НОМОС-ЛИЗИНГ

Северо-Запад

Группа компаний НОМОС-лизинг

Головной офис:
190103, г. Санкт-Петербург,
10-я Красноармейская ул., д. 22, лит. А
Тел./факс: (812) 325-90-80
E-mail: mail@spb.balllease.ru

Мы работаем во всех регионах России.

Будущее начинается сегодня!

www.nomos-leasing.ru

Реклама ЗАО «НОМОС-лизинг Северо-Запад»



МАШИННОЕ ОТДЕЛЕНИЕ

ЛИЗИНГ АВТОТРАНСПОРТА — ОДНО ИЗ САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ФИНАНСОВОЙ АРЕНДЫ В РОССИИ. ЭТО НЕУДИВИТЕЛЬНО: ДАЖЕ НЕБОГАТЫМ КОМПАНИЯМ ЛИЗИНГ ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ БЫСТРО СОЗДАТЬ АВТОМОБИЛЬНЫЙ ПАРК И ПРИ ЭТОМ СЭКОНОМИТЬ НА НАЛОГАХ. ОДНАКО ЛЮБОЙ БЫСТРЫЙ РОСТ ТАИТ В СЕБЕ ПОТЕНЦИАЛЬНУЮ УГРОЗУ. НА ФОНЕ НАРАСТАЮЩЕГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА ПОТРЕБЛЕНИЕ АВТОТЕХНИКИ НЕИЗБЕЖНО СОКРАТИТСЯ, И ТОГДА ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ ОСТАНУТСЯ С НИКОМУ НЕ НУЖНЫМИ, НО УЖЕ ИЗРЯДНО ПОПОЛЬЗОВАННЫМИ АВТОПАРКАМИ.

ТАТЬЯНА КОМАРОВА

АВТО ВЫРЫВАЕТСЯ ВПЕРЕД Рынок лизинга автотранспортных средств в России растет стремительными темпами. По данным журнала «Лизинг Ревю», с 2002 по 2007 год объемы лизинга автотранспортных средств увеличились почти в 20 раз, а за 2008 год объем рынка превысил \$3,35 млрд. По итогам 2007 года, по данным «Эксперт РА», этот сектор занимает более 20% общего объема сделок на рынке финансовой аренды. «Расчеты показали, что средний годовой прирост автолизинга за рассматриваемый период составил 81,7% и опередил лизинговый рынок страны в целом, показавший рост 69,9%», — рассказывает Сергей Могильницкий, директор департамента инвестиционного финансирования Промсвязьбанка.

Участники рынка надеются, что сложившаяся тенденция в ближайшие несколько лет не изменится. Этому способствует много факторов — растущий спрос на автотранспорт, хорошая ликвидность предмета лизинга, наиболее развитый в России вторичный рынок. «Несмотря на негативные экономические факторы, наши прогнозы относительно потенциала лизинга, в частности, в автомобильном секторе самые оптимистичные», — говорит генеральный директор компании «Трансфин-М» Эдуард Керещман.

Но существуют и факторы, которые осложняют рост сегмента лизинга автотранспорта. Это низкая прозрачность малого и среднего бизнеса и, как следствие, возрастающее год от года количество мошеннических операций на рынке автолизинга, а также низкая защищенность лизингодателя в этой ситуации. Вызывают опасение участников рынка снижение темпа роста российской экономики и развитие конкурирующих рынков, таких как прокат и аренда автомобиля, а также снижение доходности лизингодателей из-за высокой конкуренции на рынке. Очевидно, что недавний обвал на фондовом и финансовом рынках вызовет цепную реакцию и в сегменте малого и среднего бизнеса: лишённые доступа к кредитным средствам, компании если не обанкротятся, то сократят объем деятельности. А значит, начнется возврат в лизинговые компании ставших ненужными автомобилей.

ОТ ФИНАНСОВОГО ДО ВОЗВРАТНОГО

С точки зрения клиентов, у лизинга есть несомненные преимущества перед кредитом автотранспорта. «Лизинг дает возможность получить целый ряд налоговых преимуществ. Это ускоренная амортизация, уменьшение налогооблагаемой базы по налогу

на прибыль, перераспределение налога на имущество. Поэтому этот инструмент интересен предприятиям, имеющим общую систему налогообложения и желающим развивать свои основные фонды», — отмечает Сергей Могильницкий.

Существует два основных вида лизинга автотранспортных средств. «Когда говорят о видах лизинга, имеют в виду финансовый и оперативный. Финансовый лизинг — это схема финансирования, предполагающая, что в течение срока договора лизинга автомобиль переходит в собственность лизингополучателя. Оперативный лизинг, наоборот, исключает обязанность лизингополучателя по выкупу автомобиля», — объясняет Егор Журавлев, начальник отдела автомобильного лизинга «Райффайзен-Лизинг».

Юридически в России операционного лизинга нет — в федеральном законе о лизинге (ФЗ №164) такое понятие отсутствует. Но несмотря на это, оперативный лизинг в форме аренды в России все же есть, поскольку удобен. «Во-первых, из расчета платежей исключается существенная часть — стоимость имущества. К примеру, процентов 30–40 от платежей покрывается за счет продажи автомобиля третьему лицу. Во-вторых, отсутствие необходимости выкупа автотранспорта имеет очень большое значение с точки зрения стандартов МСФО, что очень важно для иностранных и публичных российских компаний. Оперативный лизинг отображается по МСФО не в капитальных расходах, а в текущих расходах, что улучшает показатели бюджета. Кроме того, оперативный лизинг более удобен для менеджмента иностранных компаний: представительства не обязаны согласовывать эту инвестицию со своими штаб-квартирами», — рассказывает господин Журавлев.

Определение вида лизинга происходит на этапе планирования, когда клиент составляет график использования оборудования. Если в работе лизингополучателя техника будет использоваться постоянно, то выгоднее выбрать финансовый лизинг, если транспорт будет эксплуатироваться редко, то проще взять его в аренду с использованием операционного лизинга.

Сейчас многие лизинговые компании вводят услугу trade-in — это разновидность оперативного лизинга, при которой оборудование по окончании договора лизинга реализуется лизинговой компанией, а полученные средства, за вычетом остаточной стоимости, используются в качестве аванса при следующей лизинговой сделке. То есть лизингополучатель получает возможность довольно часто обновлять свой автопарк.

Существует и еще одна разновидность лизинга — полнооперационный, который подразумевает предоставление лизингодателем полного комплекса услуг по содержанию автопарка. Клиент перекладывает на лизинговую компанию все риски, связанные с автопарком и его эксплуатацией. Фактически это аутсорсинг транспортного звена. Компаний, предоставляющих полнооперационный лизинг, на рынке пока немного, но это направление очень перспективно. Еще один вид лизинга — возвратный. В этом случае лизинговая компания входит в сделку на этапе, когда лизингополучатель уже сам приобрел имущество и пользуется им.

КОНКУРЕНТЫ И КЛИЕНТЫ Конкуренция между лизингодателями жесткая, что, конечно, на руку клиентам: требования к ним постоянно смягчаются, а условия улучшаются.

Сейчас основное требование к компании, которая хочет получить автомобиль в лизинг, — это чтобы срок существования фирмы составлял как минимум год-полтора, в противном случае требуется оформление поручительства. Большинство лизинговых компаний работает только с теми компаниями, которые находятся на стандартном налогообложении и могут предоставить стандартную отчетность. Поэтому, например, они не работают с индивидуальными предпринимателями: лизингодатель не имеет возможности проанализировать отчетность такого клиента. Кроме того, у каждой лизинговой компании есть свои требования по минимальному обороту компании. В первую очередь, конечно, лизингодатель учитывает платежеспособность клиента, финансовые показатели его деятельности. В зависимости от этого производится расчет платежей и предлагаются условия — в каждом случае индивидуальные.

В процессе формирования корпоративного автопарка с помощью лизинга можно выделить несколько основных этапов — это подача заявки и подготовка коммерческого предложения, сбор документов и оценка состояния заемщика, анализ документов и вынос сделки на кредитный комитет. Следующий этап — подготовка договора после принятия комитетом решения. Потом финансирование (первоначальный платеж, перечисление денег поставщику), акт приема-передачи в автосалоне. Последний этап — администрирования или мониторинга задолженности.

Как правило, весь процесс занимает от недели (в лучшем случае) до месяца. В силу высокой ликвидности автотранспорта в большинстве случаев дополнительного обеспечения сделки и залога со стороны лизингополучателя не требуется, поэтому срок заключения договора может составлять всего несколько дней. Продолжительность процесса получения автомобилей зависит от того, насколько оперативно продавец (дилер) выполнит свои обязательства по договору поставки — к сожалению, иногда полу-

чение автотранспортных средств является самым длительным этапом в формировании автопарка. Как правило, на момент получения автотранспорта оплаты по договору купли-продажи уже прошли, то есть лизинговая компания свои обязательства перед клиентом выполнила.

Зато корпоративные клиенты при формировании своего автопарка всегда могут рассчитывать на скидки у поставщиков (дилера или автопроизводителя), с которыми у лизингодателей обычно налажены хорошие отношения. А лизинговая компания, в свою очередь, готова составить максимально комфортный для клиента график лизинговых платежей. Например, некоторые лизинговые компании могут предложить своим клиентам возрастающие лизинговые платежи — такой график актуален при достижении определенных финансовых показателей и росте бизнеса. Правда, таких компаний пока немного.

НЕСТАНДАРТНЫЕ ПОЖЕЛАНИЯ Наиболее популярно у крупных компаний приобретение новых импортных автомобилей (Mercedes Benz, Volvo и т. д.). Для формирования парка разрезных машин, как правило, приобретаются бюджетные автомобили: Ford Focus, Toyota Corolla, автомобили корейских марок. Транспорт для доставки продукции служат легкие коммерческие автомобили марок Ford, Hyundai, «Газель», ВИС, Citroen, Renault, Peugeot.

Иногда компания, приобретая транспорт, хочет его модернизировать, приспособив под свои нужды. Договор лизинга это позволяет, но изменения необходимо фиксировать на стадии подписания документов. «Если требуется дополнительное оснащение или переоборудование транспортного средства, необходимо в договоре четко определить права и обязанности сторон в отношении изменений и процедуры внесения изменений. В договоре лизинга обязательно нужно зафиксировать, что все изменения должны происходить с письменного согласия лизингодателя, определить источник финансирования и регистрации изменений, последствия изменений, то есть чьяй собственностью автомобиля будут являться, если изменения приводят к изменению типа транспортного средства», — подчеркивает господин Могильницкий.

Определенную выгоду приносят переданные в лизинг автомобили и самому лизингодателю — здесь речь идет прежде всего о рекламе на автомобилях. Чтобы избежать проблем, связанных с налогообложением (в том числе ограничения затрат на рекламу), лизинговые компании крайне редко наносят на переданные в лизинг автомобили информацию рекламного характера. Наиболее часто (руководствуясь положением закона о лизинге, требующего, чтобы предмет лизинга легко идентифицировался) наносится информация о собственнике, то есть наименование компании, ее реквизиты, телефон и проч. С юридической точки зрения это не рекламная информация, а с практической — как минимум имиджевая реклама. ■

С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ КЛИЕНТОВ, У ЛИЗИНГА ЕСТЬ НЕСОМНЕННЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПЕРЕД КРЕДИТОМ АВТОТРАНСПОРТА. ЭТО УСКОРЕННАЯ АМОТИЗАЦИЯ, УМЕНЬШЕНИЕ НАЛОГООБЛАГАЕМОЙ БАЗЫ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ, ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



Вектор Лизинг
вектор успеха

(495) 783-33-60

МЕСТО ПЕЧАТИ

ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА СЕКТОР ПОЛИГРАФИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ НА ЛИЗИНГОВОМ РЫНКЕ АКТИВНО РАСТЕТ — ДО 50% В ГОД. ПО ОЦЕНКЕ ЭКСПЕРТОВ, СТОЛЬ ВЫСОКИЕ ТЕМПЫ РОСТА ОБУСЛОВЛЕННЫ ИНТЕНСИВНЫМ РАЗВИТИЕМ ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ И РЕКЛАМНЫМ БУМОМ В ПЕЧАТНОЙ ПРОДУКЦИИ. ЭТОТ РЫНОК ВСЕ ЕЩЕ ДАЛЕК ОТ НАСЫЩЕНИЯ И ЕГО ИГРОКИ ОЖИДАЮТ УСИЛЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ.

ОЛЬГА ХВОСТУНОВА, ЕКАТЕРИНА ВОИНОВА

НУЖДАЮЩИЙСЯ РЫНОК По данным Московского полиграфического союза, объем рынка печатных изданий в России в 2007 году составил \$6,4 млрд. Ежегодный прирост — 25%. Эксперты напрямую связывают эту тенденцию с бумом на рекламном рынке. Однако, несмотря на интенсивное развитие полиграфической индустрии, в ней сохраняется ряд сдерживающих факторов. Наиболее существенным риском для развития полиграфической базы является изношенность оборудования.

Российская полиграфическая отрасль очень нуждается в технологическом обновлении. Средний износ оборудования в газетных типографиях составляет более 70%. Генеральный директор Первого полиграфического комбината Александр Фокин считает, что существующую техническую базу необходимо менять коренным образом.

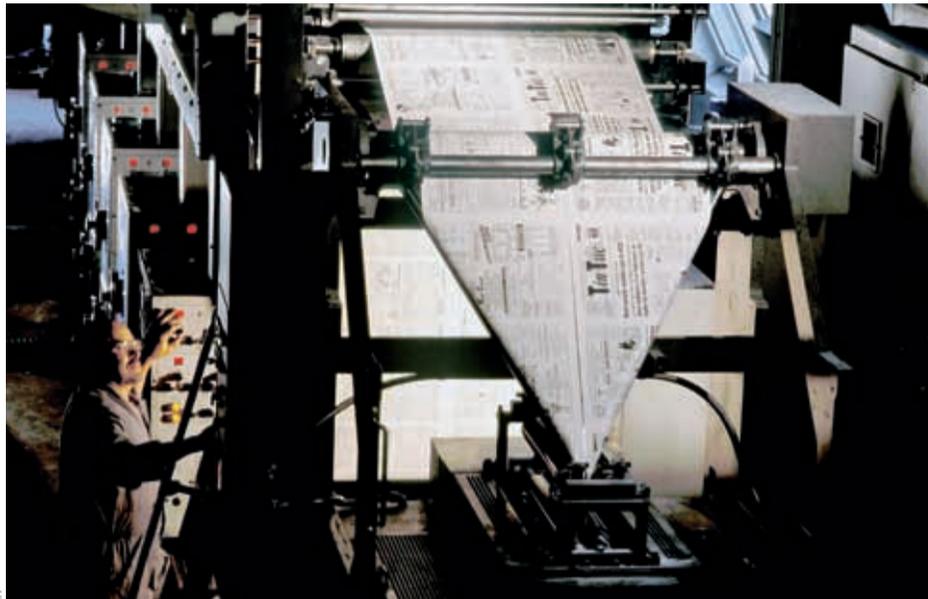
По словам Андрея Сулейкова, в модернизацию инвестируют в основном крупные игроки полиграфической отрасли. Например, группа «Промсвязькапитал» (владеет контрольными пакетами акций крупнейших московских типографий «Медиапресса» и «Алмаз-Пресс») вложила \$65 млн в строительство нового типографского комплекса «Экстра М». ПКПП в 2006 году инвестировал в модернизацию своих мощностей и открытие третьей печатной очереди \$84 млн. Всего же, по данным Московского полиграфического союза, с 2000 года в отечественную полиграфию было инвестировано свыше \$3,5 млрд. Около сотни действующих типографий подверглись комплексной модернизации.

Однако модернизация большинства крупных типографий и закупка нового оборудования осуществлялась без лизинговых схем.

ПОМОГАЮЩИЙ ЛИЗИНГ Лизинговые схемы позволяют решить проблему технического перевооружения большинства средних и мелких типографий. По оценкам игроков этого сегмента рынка, лизинг полиграфического оборудования развивается высокими темпами — до 50% в год, особенно в части крупных дорогостоящих машин. Если в 2001 году объем продаж полиграфического оборудования посредством лизинга составлял \$30 млн, то в 2006 году — уже \$222 млн.

Как пояснил ВГ Стефан Валуцкий, коммерческий директор группы компаний «Терра Принт», этот сегмент рынка показывает столь высокие темпы роста последние два-три года. «Клиенты становятся более разборчивыми и требовательными. Они стали понимать выгодные отличия лизинга от кредита, поэтому актуальной тенденцией на рынке стало появление совместных с поставщиками полиграфического оборудования финансовых программ».

Развитие рынка также обусловлено тем, что предприятия полиграфической отрасли все больше стали переходить на «белые» схемы работы, что позволяет им использовать лизинг. Это происходит в том числе и благодаря на-



МАСШТАБНОЕ ПЕРЕОБОРУЖЕНИЕ СРЕДНИХ И МЕЛКИХ ТИПОГРАФИЙ НАЧАЛОСЬ ПОСЛЕ ОТМЕНЫ ВВОЗНЫХ ПОШЛИН НА ПОЛИГРАФИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

логическим послаблениям. Напомним, что в июле 2007 года были отменены пошлины на импорт полиграфического оборудования. Это открыло большинству предприятий (особенно в сфере газетной и книжной печати) новые возможности для технологического перевооружения.

Лизинг полиграфического оборудования — капиталоемкий сегмент. Высокий уровень рентабельности обеспечивает значительный рост предприятия-лизингополучателя, а срок полезного использования оборудования для полиграфии (15–20 лет) превышает средний срок договора лизинга более чем в три раза. По истечении срока договора — в среднем это пять лет — оборудование еще вполне работоспособно. Поэтому развит и вторичный рынок. Одни предприятия приобретают полиграфическое оборудование по схеме лизинга для создания производства, другие — для его расширения.

МЯНЯЩИЕ РЕГИОНЫ Одной из заметных тенденций полиграфического рынка стало развитие красочности печатной продукции. За 2005–2007 годы среднее число красок на листе увеличилось с 1,67 до 1,82 единицы. В газетной периодике средний уровень красочности достиг значения 1,8. Так, в 2007 году многокрасочная печать присутствовала на полосах 20% общероссийских газет, 40% — рекламно-информационных, 23% — специализированных и 100% — досуговых региональных изда-

ний. В сочетании с увеличением количества страниц в газетных экземплярах (в среднем по всем типам и видам газет оно превысило 16 полос формата А3) это потребовало коренных изменений парка печатного оборудования.

По словам Стефана Валуцкого, если еще десять лет назад спросом в региональных типографиях пользовались недорогие печатные машины с невысокой производительностью, то сегодня это дорогие машины с расширенными функциональными и техническими возможностями. В результате средняя стоимость лизинговой сделки по поставке такого оборудования выросла до нескольких десятков миллионов рублей.

Дооснащение имеющегося оборудования и его замена на более совершенные модели были осуществлены на крупных региональных полиграфических предприятиях: «Советская Сибирь» (г. Новосибирск), «Уральский рабочий», (г. Екатеринбург), «Челябинский дом печати» (г. Челябинск), «Царицын» (г. Волгоград) и т. д.

Это приводит к обострению конкуренции и на полиграфическом рынке, и, как следствие, на рынке лизинга оборудования для отрасли. Эксперты отмечают, что растет как число финансовых компаний, предлагающих полиграфическое оборудование в лизинг, так и количество предложений: снижаются минимальные авансы, появляются специальные лизинговые программы. По мнению Стефана Валуцкого, конкуренция на рынке поставок и лизинга полиграфического оборудования усиливается: «Теперь все борются за каждого клиента, за каждую поставку». Однако он уточняет, что рост полиграфического рынка привел не столько к появлению новых игроков, сколько к из-

менению рыночной структуры и перераспределению позиций специализированных лизинговых компаний.

Впрочем, продвижение в регионы — обязательная часть программы развития лизинговых компаний, считает генеральный директор компании «Трансфин-М» Эдуард Керещман. В прошлом году компания открыла представительство в Санкт-Петербурге, а до конца этого года планирует открыть офис в Ростове-на-Дону. Господин Керещман также отмечает, что развитие филиальной сети в южном регионе — перспективное направление в свете грядущей Олимпиады в Сочи, для которой потребуются огромный объем полиграфической продукции.

Говоря о конкуренции, эксперты указывают на то, что рынок лизинга полиграфического оборудования далек от насыщения, так как отрасль еще продолжает формироваться. Существуют ниши, которые позволят новым игрокам успешно запустить бизнес даже сегодня. Новым игрокам сложнее всего будет конкурировать с поставщиками оборудования, так как сегодня производители легко меняют дистрибуторов. Так, в 2006 году Shinohara поменяла «Аквалон» на «Терра Принт». В 2007 году «Терра Принт» передала бренд Adast в «Полиграфические системы». A Ryubi в конце 2007 года сменила дистрибутора с «Апостроф» на «Нисса». А чтобы заключить договоры с новыми крупными производителями (как, например, «Терра Принт», представившая в этом году три новых японских бренда), необходимо быть действующим игроком рынка. Выходом из такой ситуации может стать поставка дешевого оборудования, например, из Китая.

В целом эксперты рынка полиграфического оборудования оптимистично оценивают его перспективы. Однако особенности российской таможенно-тарифной и налоговой политики осложняют ситуацию для российских полиграфистов. В первую очередь это касается наиболее интенсивно развивающегося сегмента качественной полиграфии (журналов, каталогов, брошюр, буклетов), занимающего половину полиграфического рынка. Дело в том, что мелованная бумага, на которой печатается эта продукция, в России практически не производится, а российские целлюлозно-бумажные комбинаты, как правило, ориентированы на производство газетной бумаги. Действующая в настоящее время 15-процентная пошлина на ввоз мелованной бумаги, ставка НДС 18% и отсутствие ввозных пошлин на отпечатанные тиражи вынуждают российских издателей размещать заказы за рубежом. Сегодня 60% высококачественной полиграфической продукции, потребляемой в России, печатается в зарубежных типографиях недалеко от российских границ — на Украине, в Прибалтике, Финляндии, восточноевропейских странах и Китае. Изменение существующей системы налогообложения даст новый толчок развитию полиграфической отрасли, а в итоге и лизингу полиграфического оборудования. ■

ВАШЕГО БИЗНЕСА

НОВЫЕ СТУПЕНИ



(495) 981 1990
www.stone-xxi.ru
117105, г. Москва,
ул. Нагатинская, д. 1, стр. 1

ЛИЗИНГ

- финансовый
- оперативный

- Срок принятия решения: 3 часа;
- Предварительный расчет: on-line по телефону;
- Короткий срок оформления сделки и передачи предмета в лизинг.

Центральный офис:
Москва
Региональные
представительства:
Рязань, Тула, Курск, Самара,
Казань, Ульяновск, Нижний Новгород

реклама

ТОЧКА НЕВОЗВРАТА

ЕСЛИ РУКОВОДСТВО ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ НАОТРЕЗ ОТКАЗЫВАЕТСЯ ГОВОРИТЬ О СВОИХ ДОЛЖНИКАХ, ЭТО ПРИЗНАК ВНУШИТЕЛЬНОГО КОЛИЧЕСТВА ДОЛГОВ В ЕЕ ПОРТФЕЛЕ. НА ФОНЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА ЭКСПЕРТЫ РЫНКА ЛИЗИНГА ОЖИДАЮТ УВЕЛИЧЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА НЕВОЗВРАТОВ В ПОРТФЕЛЯХ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ В ДВА РАЗА.

АННА ГЕРОЕВА

ВСЕМ ДОЛЖНЫ По данным Рослизинга, с 2007 года объем российского рынка лизинга вырос почти вдвое и составляет \$35 млрд. Однако как обстоят дела с задолженностями у лизингополучателей, можно только догадываться. Лизинговые компании не желают афишировать информацию о том, сколько ей должны ее клиенты. Сотрудники Рослизинга утверждают, что неоднократно обращались к лизинговым компаниям с предложением предоставить данные о сумме задолженностей в общем портфеле их заказов. Но эти предложения были проигнорированы. «Обнародование информации о должниках может нанести сильный удар по имиджу компании», — уверяет специалист Рослизинга Никита Машков. — Как мне кажется, в среднем в портфелях лизинговых компаний может быть около 15% невозвратов. Это немало». «Лизинговые компании берут деньги у банков и собственно выданные деньги превращают в лизинговые контракты. Раскрытие информации о невозвратах повлечет отказы в последующем финансировании, что приведет к сокращению бизнеса лизинговых компаний», — уверяет генеральный директор консалтинговой группы «НЭО Центр» Валерий Есауленко.

Из опрошенных VG лизинговых компаний только в ООО «Райффайзен-Лизинг» и Europlan не стали скрывать, что у них есть должники. По словам управляющего директора ООО «Райффайзен-Лизинг» Галины Костылевой, «количество дефолтных сделок в компании равно сотым долям процента». Примерно та же ситуация в лизинговой компании Europlan. По словам директора по развитию бизнеса этой компании Александра Михайло-

ва, «средняя величина NPL колеблется вокруг 1% дебиторской задолженности». (NPL — показатель просроченных долгов.) Он также подчеркнул, что чаще всего встречаются невозвраты по лизинговым сделкам со строительной техникой, оборудованием для торговли и обрабатывающего производства.

Представители остальных лизинговых компаний под разными предлогами отказались говорить о своих должниках. Тем не менее, участники лизингового рынка уверяют: по сравнению с банком, выдающим кредиты, лизингодатель более защищен от неплательщиков. «Например, потому, что в лизинг сдается имущество, собственником которого до последней выплаты остается лизинговая компания. Кроме того, лизингополучатель по закону не имеет права продавать, передавать кому-либо лизинговое имущество без ведома лизингодателя. Это упрощает процесс изъятия имущества в случае неплатежей», — говорит управляющий директор ООО «Райффайзен-Лизинг» Галина Костылева.

Механизм изъятия долга следующий. Уже два платежа лизинговых взносов влекут за собой расторжение договора. Следующий этап — подача лизинговой компанией искового заявления в суд. Как правило, решения суда выносятся в пользу лизингодателя, который затем взыскивает предмет лизинга силами службы судебных приставов. Изъятый предмет лизинга затем продают. О том, как на практике происходит изъятие лизингового имущества, рассказывает Галина Костылева из ООО «Райффайзен-Лизинг»: «Мы профинансировали оборудование для деревообрабатывающего завода. Вначале

компания исправно и регулярно отчисляла средства по лизинговому контракту. Но потом у нее начались финансовые трудности, выплаты перестали быть регулярными. Мы изъяли имущество у завода, разрешив ситуацию цивилизованным способом. Генеральный директор компании-лизингополучателя обеспечил доступ наших специалистов на завод. Мы оценили наше оборудование, изъяли его, а затем реализовали».

ВЕРНИТЕ ВСЕ, ЧТО ЕСТЬ Эксперты в области лизинга отмечают несколько лидирующих отраслей по невозвратам. По мнению старшего менеджера консалтинговой компании Ernst & Young Андрея Михайлова, чаще всего не возвращают деньги за лизинг автотранспорта, поскольку основными лизингополучателями автотранспорта являются предприятия малого и среднего бизнеса и индивидуальные предприниматели, провели детальный анализ финансового состояния которых и определить вероятность мошенничества сложнее. Далее в черном списке, по мнению господина Михайлова, числятся компании, берущие в лизинг строительную технику. Свой вывод эксперт объясняет тем, что строительная техника, передаваемая в лизинг в рамках определенного инвестиционного проекта, может стать заложницей обстоятельств, ведущих к замораживанию строительного проекта, как следствие, отсутствию достаточной выручки для оплаты лизинговых платежей. Третьим пунктом в списке Ernst & Young числится лизинг торгового оборудования, поскольку значительные объемы лизинговых сделок по торговому оборудованию приходится на торговые сети, у которых выручка оказывается меньше прогнозной, лизингодатели сталкиваются с периодическими просрочками лизинговых платежей. На последнее место эксперт ставит лизинг энергетического оборудования. Дело в том, что выручка энергокомпаний, основной источник лизинговых платежей, формируется за счет тарифной составляющей. И лизингополучатель может задержать плату из-за того, что Федеральная служба по тарифам иногда не разрешает включать лизинговые платежи в расходы, необходимые для определения тарифов, что ведет к просрочкам.

Лизингодатели не сразу приступают к изъятию оборудования у неплательщиков. Все зависит от отрасли, к которой принадлежит предмет лизинга. Очевидно, что лизингодатели будут ориентироваться на взыскание более ликвидных предметов лизинга, например автотранспорта. При работе с менее ликвидными предметами лизинга, к примеру энергетическим и буровым оборудованием, лизингодатели вынуждены всерьез рассматривать возможность реструктуризации задолженности.

На фоне глобального финансового кризиса участники лизингового рынка ожидают увеличения доли просрочек в портфелях всех долгосрочных кредиторов. «Сколько бы ни было задолженностей в портфелях лизинговых компаний, мне кажется, что стоит ожидать их увеличения минимум раза в два. Будут и банкротства лизингополучателей», — говорит Александр Михайлов из Europlan.

**ЧАЩЕ ВСЕГО
ВСТРЕЧАЮТСЯ НЕВОЗВРАТЫ
ПО ЛИЗИНГОВЫМ СДЕЛКАМ
СО СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКОЙ,
ОБОРУДОВАНИЕМ ДЛЯ ТОРГОВЛИ
И ОБРАБАТЫВАЮЩЕГО
ПРОИЗВОДСТВА**

ВОЗВРАТНАЯ СХЕМА Так или иначе, с должниками лизинговые компании борются. Одни решают вопросы в суде. Вторые, напротив, стараются не доводить дело до суда. Для досудебного решения всех вопросов в крупных лизинговых компаниях, таких как Europlan или ЗАО «НОМОС-лизинг», существуют специальные отделы. «Наша служба безопасности проводит мероприятия по изъятию имущества у должника», — коротко прокомментировала начальник юридического отдела ЗАО «НОМОС-лизинг Северо-Запад» Галина Волвенко.

Помочь решить вопрос с должниками могут и коллекторские агентства. Как признают представители коллекторских агентств, пока лизинговые компании занимают всего 1–3% от всей клиентуры. Сотрудники коллекторских агентств берут за свои услуги много, до 40% от стоимости имущества. Так высоко эти люди оценивают свою работу потому, что они всегда добиваются положительного результата. Самые сложные случаи работы, по мнению сотрудников коллекторских агентств, — это ситуации, когда лизингополучатель не обладает необходимой суммой. «Тогда агентство с трудом договаривается об изъятии предмета лизинга и компенсации просрочки. Здесь возможны варианты работы: агентство может самостоятельно организовать процесс изъятия, демонтаж и перевозку предмета лизинга и доставить его клиенту или прибегнуть к услугам такелажной компании в том случае, когда самостоятельный вывоз невозможен (например, сложное оборудование, требующее специальных условий перевозки)», — говорит начальник отдела рекламы и связей с общественностью коллекторской компании ЗАО «Секвойя Кредит Консолидейшн» Светлана Леонова.

В большинстве случаев коллекторам, конечно, удается вернуть долг лизингодателю. И методы возврата долгов с лизингополучателем варьируются в зависимости от формы собственности предприятия-должника. Как рассказал заместитель директора коллекторского агентства АКМ Александр Щербаков, если должник — крупное и платежеспособное предприятие (что, увы, не всегда одно и то же), его руководству вначале разъясняют, что лучше заплатить по счетам, ибо в противном случае информация о недобросовестном поведении компании будет передана широкой огласке. Рынок очень узок, и риск заслужить репутацию неплательщика очень высок. Кроме того, у подобных недобросовестных игроков могут возникнуть сложности с получением заемных средств: мало кто станет кредитовать компанию, которая является неправой стороной денежного конфликта.

В случае если дело доходит до суда, коллекторское агентство включает в сумму исковых требований все сопутствующие судебные расходы. Кроме того, его представители могут ходатайствовать перед судом об аресте имущества ответчика. Это делается с тем, чтобы ответчик не мог избавиться от этого имущества уже в ходе судебного процесса. И решение суда исполняется досконально, поскольку у коллекторов есть средства на стимулирование сотрудников службы судебных приставов. К примеру, АКМ обеспечивает этих государственных служащих сотовой связью, транспортом. ■



оборудование

Легкий лизинг

**Быстро
Просто
Легко
Доступно**

решение о финансировании в течение 2 часов
оформление договора лизинга за 4 дня
упрощенная процедура оформления
минимальный набор документов

**ПЕТЕРБУРГСКАЯ
ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ**

Санкт-Петербургская Дирекция
Санкт-Петербург
Петроградская наб. д. 20 лит. А,
б/ц "Ведь-Хаус"
Тел.: +7 (812) 334-82-82, 334-82-84.
e-mail: info@plk.ru

Филиал «Столица»
Москва
ул. Новорязанская, д. 18 стр. 15.
Бизнес-центр «Stendhal»
Тел.: +7 (495) 933-97-51, 933-97-52

Филиал «Екатеринбург»
Екатеринбург
ул. Целинга д. 7 литер Э
Тел.: +7 (343) 278-0-278, 278-0-277
e-mail: urai@plk.ru

www.plk.ru

Владелец торговой марки и провайдер услуги (fast leasing оборудование)

Реклама ООО «Петербургская лизинговая компания»



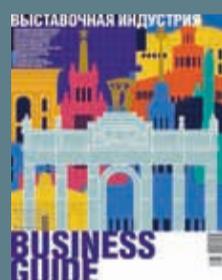
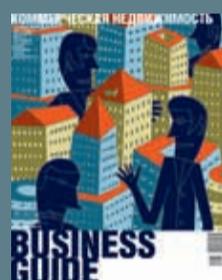
СМЕЖНИКИ

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС



BUSINESS GUIDE



Hiace. Надежно служит Вашим интересам

Toyota Hiace Достойный выбор

Этот микроавтобус с мощным двигателем объемом 2,7 литра одинаково удобен для перевозки грузов и людей: в нем с комфортом размещаются 11 пассажиров и водитель. Благодаря дополнительной климатической установке и современной магнитоле с CD-проигрывателем и 6 динамиками комфорт приобретает новое звучание. Тщательно продуманная конструкция сидений обеспечивает правильную посадку, а ремни безопасности с преднатяжителями обеспечивают защиту каждому в автомобиле. В Toyota Hiace надежно всё. В том числе и то, чего нельзя увидеть глазами: его репутация.



УПРАВЛЯЙ МЕЧТОЙ TOYOTA

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В РОССИИ: Москва: Тойота Центр Битца (495) 721-33-88, Тойота Центр Измайлово (495) 730-90-00, Тойота Центр Каширский (495) 22-100-33, Тойота Центр Коломенское (495) 740-01-10, Тойота Центр Кунцево (495) 933-40-33, Тойота Центр Лосиный Остров (495) 22-100-55, Тойота Центр Отрадное (495) 780-78-78, Тойота Центр Рублевский (495) 725-33-88, Тойота Центр Серебряный Бор (495) 721-33-70, Тойота Центр Сокольники (495) 788-56-65, Тойота Центр Шереметьево (495) 730-22-00; **Санкт-Петербург:** Тойота Центр Автovo (812) 336-48-88, Тойота Центр Невский (812) 449-99-33, Тойота Центр Пискаревский (812) 321-61-81, Тойота Центр Приморский (812) 336-38-88, Тойота Центр Пулково (812) 320-10-30; **Волгоград:** Тойота Центр Волгоград (8442) 26-07-77; **Воронеж:** Тойота Центр Воронеж (4732) 44-60-60; **Екатеринбург:** Тойота Центр Екатеринбург Восток (343) 222-20-50, Тойота Центр Екатеринбург Запад (343) 232-92-92, Тойота Центр Екатеринбург Юг (343) 229-99-99; **Ижевск:** Тойота Центр Ижевск (3412) 911-111; **Иркутск:** Тойота Центр Иркутск (3952) 288-388; **Казань:** Тойота Центр Казань Азино (843) 526-75-26, Тойота Центр Казань (843) 518-43-18; **Кемерово:** Тойота Центр Кемерово (3842) 34-52-45; **Краснодар:** Тойота Центр Краснодар (861) 227-77-11; **Красноярск:** Тойота Центр Красноярск (3912) 67-45-25; **Минеральные Воды:** Тойота Центр Минеральные Воды (87922) 6-55-22; **Набережные Челны:** Тойота Центр Набережные Челны (8552) 444-000; **Нижний Новгород:** Тойота Центр Нижний Новгород (831) 275-43-34; **Новокузнецк:** Тойота Центр Новокузнецк (3843) 39-63-15; **Новосибирск:** Тойота Центр Новосибирск (383) 230-00-23; **Оренбург:** Тойота Центр Оренбург (3532) 99-88-77; **Пермь:** Тойота Центр Пермь (342) 268-98-88; **Ростов-на-Дону:** Тойота Центр Ростов-на-Дону (863) 242-90-00; **Самара:** Тойота Центр Самара Аврора (846) 372-02-02, Тойота Центр Самара (846) 269-44-44, Тойота Центр Самара Север (846) 204-02-02; **Саратов:** Тойота Центр Саратов (8452) 57-07-07; **Сургут:** Тойота Центр Сургут (3462) 77-41-77; **Тольятти:** Тойота Центр Тольятти (8482) 50-90-80; **Томск:** Тойота Центр Томск (3822) 44-66-00; **Тула:** Тойота Центр Тула (4872) 710-117; **Тюмень:** Тойота Центр Тюмень (3452) 48-93-43; **Уфа:** Тойота Центр Уфа (347) 292-65-65; **Челябинск:** Тойота Центр Челябинск (351) 799-799-8, Тойота Центр Челябинск Восток (351) 799-799-7.

УПОЛНОМОЧЕННЫЕ ПАРТНЕРЫ В РОССИИ: Архангельск: Аксель Норд (8182) 42-00-00; Астрахань: Бизнес Кар Каспий (8512) 40-89-89; Барнаул: СЛК-Моторс Барнаул (3852) 47-88-88; Белгород: Дженсер-Белгород-Центр (4722) 37-61-00; Калининград: Виакар Моторс (4012) 30-31-01; Курган: Оками Курган (3522) 54-66-00; Курск: Бизнес Кар Курск (4712) 39-0000; Магнитогорск: Авторитет-Восток (3519) 30-21-26; Нижневартовск: Автоуниверсал-Моторс (3466) 29-63-96; Нижний Тагил: Эни Моторс (3435) 48-04-64; Ноябрьск: Восток Моторс Ноябрьск (3496) 35-99-99; Омск: Феникс-Авто (3812) 32-90-90; Рязань: Инком-Арт (4912) 900-300; Ставрополь: Ставрополь-Авто (8652) 29-86-96; Стерлитамак: Урал-Моторс (3473) 20-36-20; Тверь: Важная персона-Авто (4822) 76-52-53; Ульяновск: Тон-Авто (8422) 61-34-37; Ярославль: Атлант-М Ярославль (4852) 58-10-58.

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В БЕЛАРУСИ: Минск: Тойота Центр Минск (37517) 254-77-75 (76).

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В КАЗАХСТАНЕ: Алматы: Тойота Центр Алматы (727) 297-96-66, Тойота Центр Жетісу (727) 250-11-02; Атырау: Тойота Центр Атырау (3122) 215-650.

УПОЛНОМОЧЕННЫЙ ПАРТНЕР В КАЗАХСТАНЕ: Астана: Астана Моторс Астана (7172) 355-837.

FINANCIAL
SERVICES



Программы кредитования ЗАО «Тойота Банк» доступны в Москве, Санкт-Петербурге, Московской и Ленинградской областях для всех моделей Toyota, официально поставляемых в Россию. За полной информацией об условиях кредитования обращайтесь к представителям ЗАО «Тойота Банк» в салонах официальных дилеров Toyota. ЗАО «Тойота Банк». Лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 3470.

www.toyota-bank.ru

СЛУЖБА КЛИЕНТСКОЙ ПОДДЕРЖКИ TOYOTA (звонок бесплатный): 8-800-200-57-75.

Автомобиль, представленный на фото, оборудован дополнительными аксессуарами, не входящими в стандартную комплектацию.

На правах рекламы. Товар сертифицирован

Toyota напоминает Вам о необходимости пристегивать ремни безопасности и строго соблюдать правила дорожного движения. Позаботьтесь о Вашей безопасности и безопасности Ваших близких.