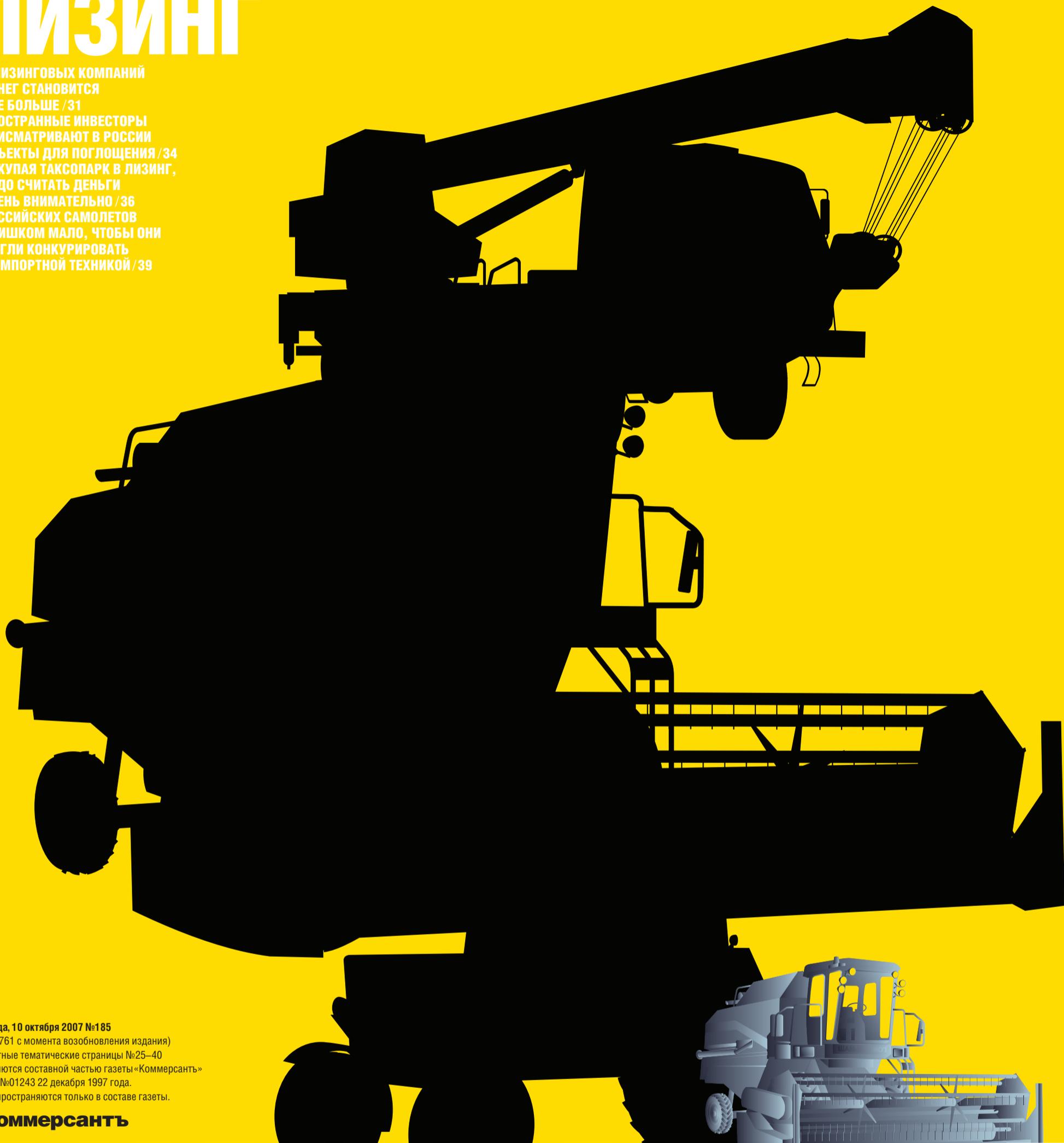


# ЛИЗИНГ

У ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ  
ДЕНЕГ СТАНОВИТСЯ  
ВСЕ БОЛЬШЕ /31  
ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕТОРЫ  
ПРИСМАТРИВАЮТ В РОССИИ  
ОБЪЕКТЫ ДЛЯ ПОГЛОЩЕНИЯ /34  
ПОКУПАЯ ТАКСОПАРК В ЛИЗИНГ,  
НАДО СЧИТАТЬ ДЕНЬГИ  
ОЧЕНЬ ВНИМАТЕЛЬНО /36  
РОССИЙСКИХ САМОЛЕТОВ  
СЛИШКОМ МАЛО, ЧТОБЫ ОНИ  
МОГЛИ КОНКУРИРОВАТЬ  
С ИМПОРТНОЙ ТЕХНИКОЙ /39

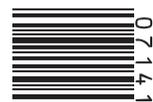


Среда, 10 октября 2007 №185  
(№3761 с момента возобновления издания)  
Цветные тематические страницы №25–40  
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»  
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.  
Распространяются только в составе газеты.

**Коммерсантъ**

# BUSINESS GUIDE

4 601865 000233



07141



Владеть полной информацией о собственной безопасности – неотъемлемое право.

Очевидно, что эта информация должна быть доступна только Вам.

Audi представляет комплексную программу Audi Security. В рамках этой программы Вы сможете в строго конфиденциальной обстановке ознакомиться с новым Audi A8 Security – уникальным автомобилем с заводским бронированием высшей степени защиты V6/V7 и легендарным полным приводом quattro®.

Любые Ваши вопросы не останутся без ответа специалистов. Кроме того, уже сегодня

Вы оцените сочетание надежной защиты и комфорта, совершив пробную поездку в Audi A8 Security.

**Автомобили в наличии у официальных дилеров Audi по продаже и обслуживанию Audi A8 Security:**

**Москва:** Audi Центр Запад (495) 775 7772, г-н Александр Тычкин; Audi Центр Москва (495) 797 9090, г-н Сергей Бабич; АвтоСпецЦентр на Варшавке (495) 755 8811, г-н Игорь Колесов; АвтоСпецЦентр на Таганке (495) 755 8181, г-жа Елена Кононенко; Audi Центр Север (495) 785 2727, г-жа Татьяна Рустанович; **Санкт-Петербург:** Audi Центр Петербург (812) 600 0106, г-н Алексей Огурцов;

Программа Audi Security.  
Динамика под защитой.





АЛЕКСЕЙ ХАРНАС,  
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE  
«ЛИЗИНГ»

## ПРОБЛЕМЫ НЕ БЕСПОКОЯТ

Лизинг — удивительный финансовый инструмент. Количество административных барьеров в этом сегменте велико как нигде, а он не только не увядает, но развивается пугающими темпами.

Проблема возврата НДС при лизинговых сделках, хотя уже и решалась один раз в зале суда (в пользу лизинговой компании), все равно висит дамокловым мечом над практически любой сделкой. На восстановление своих прав у компании «Ханса Лизинг» (той самой, что судилась за НДС) ушло слишком много времени, а размер зависших из-за разбирательства дел критичен для лизинговой компании средней руки.

Не секрет, что львиная доля оборудования, поставляемого по лизинговым сделкам, импортное. И на таможене у лизинговых компаний своих проблем хватает. Готовя этот выпуск приложения, корреспонденты ВГ поговорили с ответственным представителем ФТС, задав ему вопросы, собранные предварительно в различных лизинговых компаниях. Сенсации не случилось. Все те проблемы, которые есть у лизинговых компаний с таможенниками, в ближайшее время никуда не денутся. А именно: увеличение сроков ввоза товаров в режиме «временный ввоз» не планируется; ввод специальной процедуры перемещения через таможенную границу товаров для лизинговых сделок не планируется; изменения методики определения таможенной стоимости лизингового товара не ожидается...

Что-то изменить в правовом поле разрозненные компании не могут. Лоббированием своих интересов должны заниматься крупные компании (например, через сформированную ими ассоциацию), только у них хватит ресурсов на корректировку работы государственной машины. Но крупных компаний на рынке пока немного, более того, тенденции к укрупнению путем слияния и поглощения пока нет. Напротив, в стране растет число средних и мелких лизинговых компаний, создаваемых зачастую под одну-две сделки в интересах конкретного производителя или лизингополучателя. Остается только надеяться, что в следующем году проблемы с решением административных вопросов у лизинговых компаний дойдут до точки кипения. Хотя в условиях нынешнего роста рынка надежд на это не так уж много.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

# НАЗЛО НАЛОГАМ

ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2007 ГОДА ПРИНЕСЛО РЫНКУ ЛИЗИНГА ДВЕ НОВОСТИ. ХОРОШАЯ — ЗА ПРОШЕДШИЕ ПОЛГОДА ЛИЗИНГОДАТЕЛИ УЖЕ ПЕРЕКРЫЛИ ПРОШЛОГОДНИЙ РЕКОРД ПО ОБЪЕМАМ НОВОГО БИЗНЕСА. ПЛОХАЯ — НЕСМОТЯ НА РЕШЕНИЕ СУДА ПО «ХАНСА ЛИЗИНГ», ВОПРОС О ВОЗМЕЩЕНИИ НДС ТАК И ОСТАЕТСЯ ОТКРЫТЫМ.

РОМАН РОМАНОВСКИЙ, РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО «ЭКСПЕРТ РА», СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ВГ

## КЛИЕНТАМ ДАЛИ БОЛЬШОЙ СРОК

Рост рынка оправдал самые смелые ожидания — за первое полугодие 2007 года лизингодатели заключили договоров на сумму, превышающую общую сумму договоров за весь 2006 год. Объем нового бизнеса составил \$16 млрд, а суммарный портфель лизинговых компаний — \$33,5 млрд. При сохранении таких же темпов развития (с учетом ежегодного пика активности на рынке в четвертом квартале) объем нового бизнеса к концу года может составить около \$35–37 млрд.

Средняя сумма одного договора лизинга в первом полугодии 2007 года увеличилась примерно до 6,5 млн руб. по сравнению с 4 млн руб. в 2006 году.

Объем полученных платежей лизинговыми компаниями за первое полугодие 2007 года составил \$4,8 млрд. С учетом происходящего обычно увеличения суммы платежей во втором полугодии общий объем платежей, который получают лизинговые компании до конца 2007 года, должен составить около \$11 млрд. Наиболее впечатляюще вырос объем профинансированных средств. Только за первое полугодие 2007 года он составил около \$7,5 млрд против \$7,4 млрд за весь прошлый год. При сохранении таких же темпов роста до конца 2007 года можно ожидать, что объем профинансированных средств за год составит не менее \$17 млрд, а темпы прироста показателя за год — около 130%.

Это означает, что прогнозируемая нами тенденция превышения темпов роста объемов профинансированных

ТАБЛИЦА 1. ИНДИКАТОРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА

ПОКАЗАТЕЛИ	2003	2004	2005	2006 (ПЕРВАЯ ПОЛ.)	2006	2007 (ПЕРВАЯ ПОЛ.)
ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА (\$ МЛРД)	3,2*	5	8	4,5	14,7	16
ОБЪЕМ ПОЛУЧЕННЫХ ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ (\$ МЛРД)	1,5	2	2,8	1,5	5,0	4,8
ОБЪЕМ ПРОФИНАНСИРОВАННЫХ СРЕДСТВ (\$ МЛРД)	1,2	2,4	3,9	4,5	7,4*	7,5
СОВОКУПНЫЙ ПОРТФЕЛЬ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ (\$ МЛРД)	—	—	12*	5,9	19,5	33,5

\*ОЦЕНКА. ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

ТАБЛИЦА 2. КРУПНЕЙШИЕ ЗАИМСТВОВАНИЯ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2007 ГОДА

КОМПАНИЯ	ФОРМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ	СУММА	СТАВКА КУПОНА	ДАТА ВЫПУСКА	ДАТА ПОГАШЕНИЯ
«ГЛОБУС-ЛИЗИНГ»	ОБЛИГАЦИИ	500 МЛН РУБ.	12,2%	21.06.2007	16.06.2011
ЮГОРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	ОБЛИГАЦИИ	1 МЛРД РУБ.	14%	25.04.2007	28.04.2010
«ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ»	ОБЛИГАЦИИ	600 МЛН РУБ.	12,5%	28.03.2007	24.03.2010
EUROPLAN	СИНДИЦИРОВАННЫЙ КРЕДИТ	\$110 МЛН	—	—	—

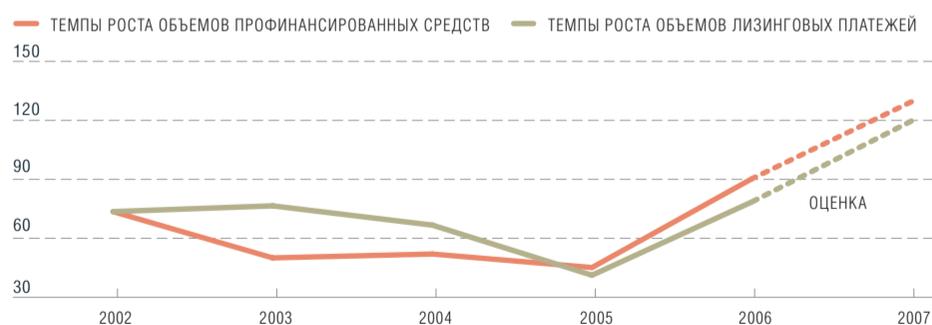
ных средств над темпом роста лизинговых платежей, которая появилась в 2005 году, продолжает усиливаться. Стабильность на российском рынке благоприятствует инвестиционному процессу, увеличиваются сроки финансирования, и, как следствие, удлиняется операционный цикл на рынке лизинга. К 2005 году длительность экономического цикла на рынке лизинга составила примерно пять лет. Наблюдаемый в настоящее время рост объема новых сделок и профинансированных средств является предпосылкой интенсивного увеличения объема рынка в ближайшие несколько лет. Удельный вес лизинга в общем объеме ВВП увеличился с

0,99% в 2005 году до 1,5% в 2006-м, в инвестициях в основные средства — с 5,7 до 8,7% соответственно. Сделки на срок более четырех лет занимают в портфелях компаний уже около 10%, реализуются сделки длительностью более семи лет. При сохранении в экономике инвестиционного спроса в ближайшее время мы будем наблюдать увеличение темпов роста на рынке лизинга, а также удлинение экономического цикла примерно до семи-девяти лет.

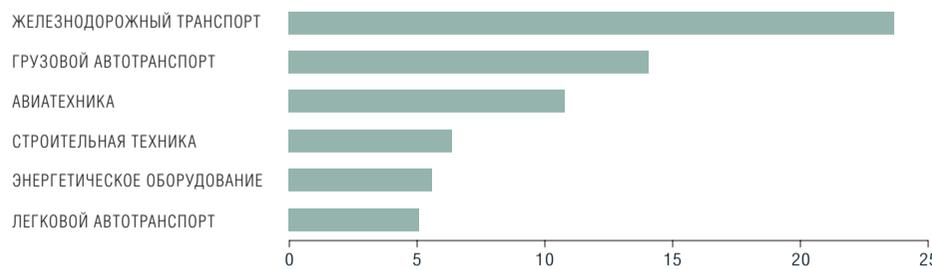
«Конкуренция требует от лизинговых компаний постоянной разработки лучших предложений, в первую очередь по стоимости и сроку лизинга. На сегодняшний день более



ДИНАМИКА РОСТА РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛИЗИНГА (\$ МЛРД)  
ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».



ТЕМПЫ ПРИРОСТА ОБЪЕМОВ ПРОФИНАНСИРОВАННЫХ СРЕДСТВ ПРОДОЛЖАЮТ УВЕЛИЧИВАТЬСЯ (%)  
ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».



КРУПНЕЙШИЕ СЕГМЕНТЫ РЫНКА ЛИЗИНГА В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2007 ГОДА (%)  
ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

# ЛИЗИНГ

ОБОРУДОВАНИЯ

АВТОТРАНСПОРТА

НЕДВИЖИМОСТИ

**НОМОС-ЛИЗИНГ**  
Северо-Запад

**Головной офис:**  
190103, г. Санкт-Петербург,  
10-я Красноармейская ул., 22  
Тел./факс: (812) 325-90-80

Мы работаем во всех регионах.  
**Будущее начинается сегодня!**

Лизинговая группа  
НОМОС-БАНКА [www.battlease.ru](http://www.battlease.ru)

**ТАБЛИЦА 3. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ НОВОГО БИЗНЕСА ПО СЕГМЕНТАМ РЫНКА**

ПРЕДМЕТЫ ЛИЗИНГА	ДОЛЯ В ОБЪЕМЕ НОВОГО БИЗНЕСА (%)	ПРЕДМЕТЫ ЛИЗИНГА	ДОЛЯ В ОБЪЕМЕ НОВОГО БИЗНЕСА (%)
ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ	5,1	МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	3,5
АВТОБУСЫ И МИКРОАВТОБУСЫ	2,7	ЗДАНИЯ И СООРУЖЕНИЯ	1,8
ГРУЗОВОЙ АВТОТРАНСПОРТ	14,1	ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	5,6
АВТОРЕМОНТНОЕ И АВТОСЕРВИСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	0,1	ПОЛИГРАФИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	0,9
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ТЕХНИКА	23,7	ТЕКСТИЛЬНОЕ И ШВЕЙНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	0,1
АВИАТЕХНИКА	10,8	ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ВКЛЮЧАЯ ХОЛОДИЛЬНОЕ	1,6
СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА, ВКЛЮЧАЯ СТРОИТЕЛЬНУЮ СПЕЦТЕХНИКУ НА КОЛЕСАХ	6,4	ТОРГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	0,9
ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА	3,2	УПАКОВОЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ТАРЫ	2,6
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЕ, МЕТАЛЛООБРАБАТЫВАЮЩЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ	2,8	ПОГРУЗЧИКИ И СКЛАДСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	0,8
КОМПЬЮТЕРЫ И ОРГТЕХНИКА	0,7	ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ЛЕСОВОЗЫ	0,5
МЕБЕЛЬ И ОФИСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	0,0	ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ	0,4
ГЕОЛОГОРАЗВЕДЧНАЯ ТЕХНИКА	0,1	ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА БУМАГИ И КАРТОНА	0,2
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ НЕФТЕДОБЫЧИ И ПЕРЕРАБОТКИ	0,8	ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ХИМИЧЕСКИХ ИЗДЕЛИЙ, ПЛАСТМАСС	0,4
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ГАЗОДОБЫЧИ И ПЕРЕРАБОТКИ	0,1	ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ	0,2
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ДОБЫЧИ ПРОЧИХ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ	0,5	МЕДИЦИНСКАЯ ТЕХНИКА И ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	0,1
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ТЕХНИКА	2,2	СУДА (МОРСКИЕ И РЕЧНЫЕ)	0,4
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	3,1		

**ТАБЛИЦА 4. ТОП-20 КОМПАНИЙ В СЕГМЕНТЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА**

МЕСТО	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА (МЛН РУБ.)	МЕСТО	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА (МЛН РУБ.)
1	«РГ ЛИЗИНГ»	22013,6	11	РУССКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	816,3
2	«ВТБ-ЛИЗИНГ»	20565,0	12	«ВКМ-ЛИЗИНГ»	675,8
3	«ИНПРОМЛИЗИНГ»	10518,0	13	«РАЙФФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ»	596,9
4	«АЛЬФА-ЛИЗИНГ» (ГК)	8050,3	14	ЛК ММБ (ГК)	338,5
5	«БРАНСВИК РЕЙЛ ЛИЗИНГ»	2158,0	15	«ЛЕФКО-ЛИЗИНГ»	300,0
6	ЛИЗИНГОВАЯ ГРУППА НОМОС-БАНКА	1972,0	16	«СЕВЕРНАЯ ВЕНЕЦИЯ» (ГК)	291,4
7	«ТРАНСКРЕДИТЛИЗИНГ»	1783,0	17	«СТС ЛИЗИНГ»	239,2
8	ЛК «УРАЛСИБ»	896,2	18	КЛИЕНТСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	219,0
9	«РТК-ЛИЗИНГ» (ГК)	862,1	19	ГРУППА ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	203,4
10	«АВАНГАРД-ЛИЗИНГ»	837,9	20	«ЛОКАТ ЛИЗИНГ РУССИЯ»	186,0

75% лизинговых сделок нашей компании имеют срок более пяти лет», — говорит генеральный директор ОАО «ВТБ-Лизинг» Антон Борисевич.

**ЧЕМПИОНЫ ПО ТРАНСПОРТУ** Основная доля нового бизнеса в первом полугодии 2007 года традиционно пришлась на сегменты железнодорожного и автомобильного транспорта, а также на авиационную и

строительную технику. Автотранспорт и подвижной состав суммарно составили почти 46% рынка.

Развитию сегмента железнодорожного транспорта значительно способствовал заказ подвижного состава ОАО РЖД на сумму 17,42 млрд руб. Победа в конкурсе на его осуществление позволила компании «РГ Лизинг» подняться на третье место в общем рейтинге лизингодателей. В автомобильном сегменте стремительный рост проде-

**ТАБЛИЦА 5. ТОП-20 КОМПАНИЙ В СЕГМЕНТЕ ГРУЗОВОГО АВТОТРАНСПОРТА**

МЕСТО	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА (МЛН РУБ.)	МЕСТО	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА (МЛН РУБ.)
1	VOLVO FINANCIAL SERVICES	4754,3	11	«ИНТЕРЛИЗИНГ» (ГК)	1052,0
2	«ТРАНСКРЕДИТЛИЗИНГ»	4540,2	12	«КАРКАДЕ»	921,0
3	«СКАНИЯ» (ГРУППА КОМПАНИЙ SFSR)	4020,0	13	«ГЛОБУС-ЛИЗИНГ»	869,0
4	«ЕВРОПЛАН»	2979,0	14	«АТЛАНТ-М ЛИЗИНГ»	830,1
5	КАМАЗ	2847,0	15	«ЛИЗИНГ-МАКСИМУМ»	805,0
6	ЛИЗИНГОВАЯ ГРУППА НОМОС-БАНКА	2144,0	16	«СТОУН-ХИ»	745,9
7	ЛК «УРАЛСИБ»	2013,1	17	«РОСАГРОЛИЗИНГ»	654,2
8	«ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ»	1782,0	18	АК «ГРУЗОМОБИЛЬ»	620,9
9	«ЛИЗИНГПРОМХОЛД»	1739,4	19	«АЛЬЯНСРЕГИОНЛИЗИНГ» (ГК)	586,0
10	«РАЙФФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ»	1169,7	20	ПЕТЕРБУРГСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	568,0

**ТАБЛИЦА 6. РЭНКИНГ КОМПАНИЙ, РАБОТАЮЩИХ В СЕГМЕНТЕ АВИАЛИЗИНГА**

МЕСТО	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА (МЛН РУБ.)	МЕСТО	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА (МЛН РУБ.)
1	«ИЛЬЮШИН ФИНАНС КО»	29863,2	4	ЛК «УРАЛСИБ»	214,3
2	«ВТБ-ЛИЗИНГ»	4098,0	5	РГ «ЛИЗИНГ»	95,4
3	«АВИАЛИЗИНГ» (ПИФК)	613,0	6	«М.Т.Е.-ФИНАНС»	27,3
			7	«ЮТЭЙР-ЛИЗИНГ»	2,4

**ТАБЛИЦА 7. ТОП-20 КОМПАНИЙ В СЕГМЕНТЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ**

МЕСТО	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА (МЛН РУБ.)	МЕСТО	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА (МЛН РУБ.)
1	ЛК «УРАЛСИБ»	2190,2	11	«СКАНИЯ» (ГК SFSR)	468,0
2	«ИНТЕРЛИЗИНГ» (ГК)	1767,0	12	КОМПАНИЯ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ. ЛИЗИНГ	435,3
3	ЛИЗИНГОВАЯ ГРУППА НОМОС-БАНКА	1407,0	13	РУССКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	355,9
4	«ФИНСТРОЙЛИЗИНГ»	970,9	14	«ЕВРОПЛАН»	340,0
5	«ДОЙЧЕ ЛИЗИНГ ВОСТОК»	921,8	15	«АЛЬФА-ЛИЗИНГ» (ГК)	333,5
6	VOLVO FINANCIAL SERVICES	839,0	16	«АЛЬЯНСРЕГИОНЛИЗИНГ» (ГК)	331,2
7	«РАЙФФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ»	702,0	17	ГРУППА ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	325,3
8	«ВТБ-ЛИЗИНГ»	646,0	18	«СКБ-ЛИЗИНГ» (ГК)	320,0
9	«ТРАНСКРЕДИТЛИЗИНГ»	641,5	19	«ДЕЛЬТАЛИЗИНГ»	313,0
10	«ЛОКАТ ЛИЗИНГ РУССИЯ»	521,0	20	«ГЛОБУС-ЛИЗИНГ»	309,0

монстрировала компания «Лизинг-Трейд», профинансировавшая поставку более тысячи единиц автотранспорта в рамках программы обновления автопарка Казани. Благодаря этой сделке новый бизнес компании в первом полугодии 2007 года в 17 раз превысил уровень 2006 года.

Значительную долю лизингового рынка в прошедшем полугодии составила авиатехника, в 2006 году занимавшая пятое место по объему сделок. Примерно 75% объема

нового бизнеса в авиасегменте, по нашим оценкам, принадлежит компании «Ильюшин Финанс Ко», в июне подписавшей соглашение о поставке в финансовый лизинг 21 воздушного судна.

**НДС: ЗАЧЕСТЬ НЕЛЬЗЯ ОТКАЗАТЬ** Прошедшие полгода не ознаменовались для рынка каким-либо улучшением законодательства, регулирующего дея-

## «ЛУЧШАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ 2006 ГОДА»



\* по итогам независимого голосования автодилеров. Конференция «Автофорум 2006» 24.11.06

1 место в России по числу заключенных договоров лизинга. Журнал "Лизинг ревью" №2 2007 стр. 13

**Мы благодарим партнеров, оценивших качество наших лизинговых услуг.**

- Сейчас Europlan это:
- ★ более 1800 договоров лизинга в месяц
- ★ более 15 000 автотранспортных средств в портфеле
- ★ 60 регионов России
- ★ свыше 1000 партнеров-поставщиков
- ★ более 20 млрд рублей инвестиций в экономику России

**(495) 789-80-80**

**ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА**



**СТРУКТУРА НОВОГО БИЗНЕСА В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2007 ГОДА В СООТВЕТСТВИИ С РАЗМЕРАМИ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕЙ (%)**  
ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

тельность лизинговых компаний. Хотя сами игроки рынка скорее рады отсутствию значительных изменений в правовой базе. «Никаких существенных изменений в законодательстве не было. И это хорошо», — заявил один из лизингодателей.

Вопрос возмещения НДС, вопреки ожиданиям участников рынка, так и остался нерешенным. На 1 июля 2007 года не возмещенный лизинговым компаниям НДС составил около \$560 млн. Надежды лизингодателей на упрощение взаимоотношений с налоговой службой по поводу зачета НДС после судебного дела с «Ханса Лизинг» не оправдались. Скорее наоборот, за прошедшие полгода со стороны ФНС лишь ужесточился контроль и увеличилось количество камеральных проверок. Процедура возмещения НДС в настоящее время проходит в соответствии со ст. 176 НК РФ — проводится трехмесячная камеральная проверка, и только затем следует вынесение решения. В течение всего этого времени лизингодатель обязан уплачивать налог за следующие после подачи декларации с возмещением периоды. Это приводит к оттоку оборотных средств компаний, что наряду с введением уплаты налога на имущество отрицательно сказывается на рентабельности бизнеса. Доходит и до того, что налоговые органы не выставляют требования о предоставлении документов, а сразу направляют решение об отказе на основании того, что документы не представлены.

Отзывы участников рынка по поводу НДС, однако, разделились. Некоторые лизингодатели заявили, что проблем с возмещением у них нет; большинство же говорят, что произвол налоговых органов остался на прежнем уровне и

прецедент с «Ханса Лизинг» никак не повлиял на рынок. Такое разделение мнений позволяет предположить два варианта существующей на рынке ситуации. Первый: участники рынка просто боятся открыть информацию, дабы не навредить на себя еще пущий гнев налоговиков. Второй, более вероятный: ситуация с возмещением зависит сегодня уже просто от человеческого фактора. Если налоговый инспектор «добрый», то НДС зачтут, если же «злой» — то и не надеяться. «Нам кажется, что подпись на товарной накладной не похожа на подпись на договоре», — можно услышать при отказе в возмещении НДС. По-видимому, пока не будет персональной ответственности налоговых чиновников за беспредел, изменений к лучшему ждать не приходится.

Введение уплаты налога на имущество лизинговыми компаниями также не порадовало участников рынка, поскольку привело к удорожанию услуги лизинга и снижению конкурентоспособности лизингодателей по сравнению с другими финансовыми институтами. Необходимость уплаты налога на имущество утяжелила выплаты лизингополучателям на \$60 млн в первом полугодии 2007 года. Именно столько, по нашим оценкам, было уплачено данного налога в бюджет лизингодателями. При этом существует и еще один минус: декларация должна предоставляться (а соответственно, производиться уплата) по месту регистрации движимого или недвижимого имущества. Это приводит к тому, что лизингодатели вынуждены состоять на учете в качестве плательщиков налога не только по месту регистрации компании, но и в других субъектах РФ.

Больно бьет по лизингодателям и постоянно падающая учетная ставка ЦБ. С учетом того, что на расходы можно относить только проценты в размере учетной ставки плюс 10%, а проценты по кредитам банков не имеют тенденции к снижению, часть процентов, уплачиваемая из чистой прибыли, постоянно возрастает, что ведет к увеличению налога на прибыль.

С другой стороны, в апреле 2007 года была создана секция лизинга при комитете по финансовым рынкам и кредитным организациям ТПП РФ. Данный орган призван представлять интересы лизингодателей в органах власти, фокусировать ее внимание на правовых проблемах лизинговых компаний и защищать их интересы, используя поддержку ТПП. Возможно, еще не все надежды лизингодателей потеряны. ■

**ТАБЛИЦА 8. ТОП-20 КОМПАНИЙ В СЕКТОРЕ ЛЕГКОГО АВТОТРАНСПОРТА**

МЕСТО	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА (МЛН РУБ.)	МЕСТО	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА (МЛН РУБ.)
1	«ЕВРОПЛАН»	3607,0	11	РГ «ЛИЗИНГ»	401,0
2	«КАРКАДЕ»	2649,0	12	«АТЛАНТ-М ЛИЗИНГ»	351,5
3	ЛК «УРАЛСИБ»	959,4	13	«РТК-ЛИЗИНГ» (ГК)	241,0
4	«ГЛОБУС-ЛИЗИНГ»	848,0	14	«ЛИЗИНГ-М»	228,0
5	ЛИЗИНГОВАЯ ГРУППА НОМОС-БАНКА	648,0	15	«ПРЕМЬЕР-ЛИЗИНГ»	212,6
6	«ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ»	549,0	16	«ЛИЗИНГПРОМХОЛД»	208,6
7	«ФБ-ЛИЗИНГ»	484,4	17	«ЛОКАТ ЛИЗИНГ РУССИЯ»	201,0
8	«ИНТЕРЛИЗИНГ» (ГК)	479,0	18	«БАЛТИНВЕСТ»	148,0
9	«СТОУН-ХХИ»	444,6	19	«ТТС-ЛИЗИНГ»	141,5
10	«РАЙФФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ»	402,6	20	«РМБ-ЛИЗИНГ»	139,4

**ТАБЛИЦА 9. ТОП-130 ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2007 ГОДА**

МЕСТО	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА (МЛН РУБ.)	ТЕКУЩИЙ ПОРТФЕЛЬ НА 01.07.2007 (МЛН РУБ.)	МЕСТО	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА (МЛН РУБ.)	ТЕКУЩИЙ ПОРТФЕЛЬ НА 01.07.2007 (МЛН РУБ.)
1	«ВТБ-ЛИЗИНГ»	36398,0	64547,0	66	«АВИАЛИЗИНГ» (ПИФК)	613,0	1777,0
2	«ИЛЬЮШИН ФИНАНС КО»	29863,2	31841,6	67	«АК БАРС ЛИЗИНГ»	607,0	1711,0
3	РГ «ЛИЗИНГ»	24028,0	45321,4	68	«ЗЕСТ» (ГК)	602,0	3367,0
4	«АВАНГАРД-ЛИЗИНГ»	19236,0	30310,4	69	ЯКОВ СЕМЕНОВ	571,0	881,7
5	«РТК-ЛИЗИНГ» (ГК)	11971,0	29143,5	70	«ПЕТРОКСАЛП»	556,4	1882,4
6	«АЛЬФА-ЛИЗИНГ» (ГК)	11447,5	31128,0	71	«ВЕСТЛИЗИНГ-М»	546,0	1319,0
7	«БИЗНЕС АЛЪЯНС»	11325,6	34515,6	72	«ЛИЗИНГ-М»	526,0	3375,0
8	«ИНПРОЛИЗИНГ»	11004,0	22462,0	73	«ЯРКАМП-ЛИЗИНГ» (РАНЕЕ ТРАНСПОРТНАЯ ЛК)	522,7	1379,0
9	ЛИЗИНГОВАЯ ГРУППА НОМОС-БАНКА	10904,0	14392,0	74	«ВСЛ-ЛИЗИНГ»	518,9	1753,8
10	ЛК «УРАЛСИБ»	9765,3	22880,0	75	ПОВОЛЖСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР	514,1	748,7
11	«ЕВРОПЛАН»	9214,0	12645,0	76	ЮГОРСКОЕ ЛИЗИНГОВОЕ КОМПАНИЯ	514,0	1244,7
12	«ТРАНСКРЕДИТЛИЗИНГ»	7828,8	8060,3	77	ИПОТЕЧНАЯ КОМПАНИЯ СБЕРБАНКА	510,0	3055,0
13	«РОСАГРОЛИЗИНГ»	7495,6	33311,6	78	«СМАРТ ГОЛД»	473,9	543,9
14	«РАЙФФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ»	5970,8	11875,5	79	ПРОМЫШЛЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	473,1	1518,6
15	VOLVO FINANCIAL SERVICES	5593,3	11664,4	80	КЛИЕНТСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	469,2	644,6
16	«ИНТЕРЛИЗИНГ» (ГК)	5435,0	9973,0	81	МОСКОВСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (ГК)	438,5	1370,5
17	«АЛЬЯНСРЕГИОНЛИЗИНГ» (ГК)	5120,7	10040,1	82	«АС ФИНАНС» (ГК)	434,0	640,4
18	«СКАНИЯ» (ГРУППА КОМПАНИЙ SFSR)	4498,0	11600,0	83	«ПРОЕКТ РОСТА»	429,3	1059,0
19	«ГЛОБУС-ЛИЗИНГ»	4323,0	9004,0	84	«ВЕЙТУС»	378,2	487,7
20	«КАРКАДЕ»	3891,7	3087,6	85	«ПРГ-РЕСУРС»	370,0	692,0
21	«ЛИЗИНГ-ТРЕЙД»	3550,0	4244,0	86	«ЭКОНОМЛИЗИНГ»	361,9	588,2
22	РУССКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	3519,0	7849,0	87	«ОПЦИОН-ТМ»	340,0	490,0
23	КАМАЗ	3358,5	7560,0	88	«ЭКСПРЕСС-ВОЛГА-ЛИЗИНГ»	333,0	674,0
24	«ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ»	3194,7	3503,0	89	МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	320,0	550,5
25	«ЛИЗИНГПРОМХОЛД»	3095,6	5163,7	90	«АВТОКРЕДИТ»	291,9	440,8
26	«ДЕЛЬТАЛИЗИНГ»	2809,0	5080,0	91	«КВИНТА»	291,0	420,0
27	ЛК ММБ (ГК)	2519,4	11501,8	92	«ЛИКОНС»	283,7	322,8
28	«СТОУН-ХХИ»	2511,0	4154,9	93	ВЕКСЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР	268,2	637,0
29	ПЕТЕРБУРГСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	2301,0	3205,0	94	«ЛИЗИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»	259,2	195,9
30	«БРАНСВИК РЕЙЛ ЛИЗИНГ»	2158,0	8654,6	95	«ДОРОЖНО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЛИЗИНГ»	252,1	182,3
31	«ФИНСТРОЙЛИЗИНГ»	1951,0	5638,0	96	ПЕРВАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (ТВЕРЬ)	251,0	581,0
32	«ГЛАВЛИЗИНГ»	1919,0	4380,0	97	«ТРАНСЛИЗИНГКОМ»	240,9	328,4
33	КОМПАНИЯ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ. ЛИЗИНГ	1744,1	4515,4	98	«ПЛ-ЛИЗИНГ»	230,8	319,0
34	«ЛОКАТ ЛИЗИНГ РУССИЯ»	1738,0	5198,0	99	«ПРИВАТ-ЛИЗИНГ»	229,0	1420,6
35	ПРИВОЛЖСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	1734,0	3239,0	100	«ПРОБИЗНЕС» (ГК)	220,7	698,0
36	«ЛИЗИНГ-МАКСИМУМ»	1653,3	2462,0	101	«БЕЛФИН»	218,9	1027,8
37	«ДОЙЧЕ ЛИЗИНГ ВОСТОК»	1619,0	5792,0	102	МИК (ВОЛОГДА)	204,0	236,0
38	«СЕВЕРНАЯ ВЕНЕЦИЯ» (ГК)	1547,9	3317,8	103	«УРАЛПРОМЛИЗИНГ»	197,0	448,0
39	«РФЦ-ЛИЗИНГ» (ГК)	1304,0	2407,0	104	«ТТС-ЛИЗИНГ»	196,0	219,0
40	«М.Т.Е.-ФИНАНС»	1295,8	2974,6	105	«ТИТАН-ЛИЗИНГ»	183,0	180,0
41	«РМБ-ЛИЗИНГ»	1263,6	4047,0	106	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ ЦФМ	180,1	239,8
42	МУНИЦИПАЛЬНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ (ГК)	1229,0	2697,0	107	«ТЕХНОЛИЗИНГ»	179,0	303,0
43	«АТЛАНТ-М ЛИЗИНГ»	1181,6	1182,8	108	«ЮТЭЙР-ЛИЗИНГ»	172,0	410,0
44	СТС «ЛИЗИНГ»	1171,6	1375,5	109	«ВОЛГОПРОМЛИЗИНГ»	163,0	659,0
45	ГРУППА ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	1152,3	3197,3	110	«СКАНДИНАВИЯ»	147,2	934,5
46	АК «ГРУЗОМОБИЛЬ»	1082,6	3334,9	111	«ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ»	147,0	578,6
47	СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	1079,0	3328,0	112	«МЕТА-ЛИЗИНГ»	144,0	212,0
48	«ЯРФИНВЕСТ» (АЛФК)	1029,0	1571,0	113	ПЕРВАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (НОВОСИБИРСК)	143,0	464,0
49	«СКБ-ЛИЗИНГ» (ГК)	1015,0	1803,0	114	ВЛАДИМИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	136,7	210,3
50	РЕСОТРАСТ	1013,6	2780,1	115	«ЛАДЬЯ»	134,0	192,0
51	INDEPENDENT LEASING	1004,1	2221,1	116	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ СИБИРИ	122,3	684,8
52	«РЕНЕССАНС-ЛИЗИНГ»	992,0	2309,0	117	САМАРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	116,5	114,0
53	«ФБ-ЛИЗИНГ»	964,3	1500,7	118	«БЭЛТИ-ГРАНД»	110,0	159,0
54	«ЭКСПО-ЛИЗИНГ»	948,6	1341,0	119	«СНОРАС ЛИЗИНГ»	107,9	382,6
55	«ЛЕФКО-ЛИЗИНГ»	876,0	3431,0	120	ЛК «ЛИЗИНГ»	88,0	1948,8
56	«ГОЗНАК-ЛИЗИНГ»	867,0	2212,4	121	«ЛИЗИНГФИНТРАСТ»	83,0	112,0
57	«РЕСО-ЛИЗИНГ» (ГК)	821,0	2065,0	122	«ИНВЕСТЛИЗИНГ»	82,7	335,2
58	«РОСПРОКАТ-ЛИЗИНГ»	819,8	1409,9	123	«БКФ-ЛИЗИНГ»	69,4	168,0
59	ГЛК «СТОЛИЦА»	790,5	3621,9	124	«ЛИЗИНГ-ИНДУСТРИЯ»	66,3	127,5
60	УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЛК (ХАБАРОВСК)	770,0	1691,0	125	«АКВИЛОН-ЛИЗИНГ»	58,2	160,1
61	«ПРОГРЕСС-НЕВА ЛИЗИНГ»	752,0	1008,0	126	«ПРОМИНВЕСТЛИЗИНГ»	50,0	77,0
62	ТЮМЕНСКАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	722,5	1635,5	127	«ЛИЗИНГ-МЕДИЦИНА»	43,6	60,3
63	«ПРЕМЬЕР-ЛИЗИНГ»	693,7	1306,7	128	САХАЛИНСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	38,3	66,7
64	«ВКМ-ЛИЗИНГ»	678,0	3928,1	129	«АРГУМЕНТ»	36,0	541,0
65	«БАЛТИНВЕСТ»	676,9	1504,1	130	«ДВТ-ЛИЗИНГ»	36,0	72,0

ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА»

**открытость  
надежность  
профессионализм**

**ГЛОБУС-ЛИЗИНГ**

**К ВЕРШИНАМ БИЗНЕСА**

**ЛИЗИНГ:**

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

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

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

**ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА**

# ДЕНЬГИ ЕСТЬ

УРОВЕНЬ РАЗВИТОСТИ ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ ЯВЛЯЕТСЯ СВОЕОБРАЗНЫМ ПОКАЗАТЕЛЕМ РАЗВИТОСТИ ВСЕЙ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ. РОССИЙСКИЙ ЛИЗИНГ НЕ ИСКЛЮЧЕНИЕ. РАСШИРЯЕТСЯ ГЕОГРАФИЯ СДЕЛОК, РАСТУТ КОЛИЧЕСТВО, КАЧЕСТВО И СКОРОСТЬ ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ. РАЗВИТИЮ ЛИЗИНГОВОГО БИЗНЕСА СОПУТСТВУЕТ ПОИСК НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ И ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ, ЕЖЕГОДНАЯ ПОТРЕБНОСТЬ В КОТОРЫХ СКОРО ДОСТИГНЕТ ТРИЛЛИОНА РУБЛЕЙ.

ВАЛЕРИЙ ГАЗМАН, ПРОФЕССОР ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ ЭКОНОМИКИ

**СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ** Наиболее интересны те сегменты рынка, в которых закрепились однозначные тенденции к быстрому росту их удельного веса в общем объеме лизингового бизнеса. Так, за три года прирост лизинга автотранспортных средств вырос более чем в шесть раз, а прирост за год составил \$2055 млн.

Крупные сделки, превышающие \$100 млн, заключались с энергетическим оборудованием. Как правило, проекты со сложным технологическим оборудованием требуют большой подготовительной и сопроводительной работы, включая сложные операции по доставке дорогостоящего имущества лизингополучателю. За год новый лизинговый бизнес в электроэнергетике вырос с \$471 млн до \$2143 млн.

Рост лизинговой активности в машиностроении и металлообработке по сравнению с 2006 годом оценивается в \$425 млн, что обусловлено необходимостью замены производственных фондов и появившейся у лизинговых компаний возможностью финансировать долгосрочные сделки.

Железнодорожный подвижной состав является одним из самых востребованных лизингополучателями (увеличение на \$1969 млн), поскольку риски здесь наименее значимы. Понятной для кредиторов является система тарифов на перевозки, и, следовательно, легко просчитывается доходность клиентов.

Заметные изменения произошли с лесозаготовительным и деревообрабатывающим оборудованием (\$105 млн), пищевым, торговым, упаковочным (\$102 млн). Пятикратно увеличились лизинговые операции с классической недви-

жимостью — зданиями и сооружениями (с \$73 млн до \$371 млн). Причем в этом сегменте рынка работала каждая третья лизинговая компания, и происходило это несмотря на наличие дополнительных рисков, связанных с проведением сделок с недвижимостью. В частности, договору купли-продажи предмета лизинга, при котором меняется собственник и необходимо зарегистрировать право собственности на недвижимость, должно предшествовать заключение договора лизинга. В свою очередь, договор лизинга считается заключенным только с момента его государственной регистрации.

## НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЛИЗИНГА

Исходя из практики ведения бизнеса российскими лизинговыми компаниями можно насчитать более десятка различных источников финансирования лизинга в стране. Причем с каждым годом их количество будет возрастать.

Логика подсказывает, что расширение перечня источников финансирования ведет к сокращению уровня их концентрации. Проверка этого предположения была осуществлена с помощью индекса Herfindahl-Hirschman. Расчеты велись по группе из 30 наиболее крупных лизинговых компаний, удельный вес финансирования сделок которых составлял в 2005–2006 годах до 45% от финансирования всего лизинга в стране. В результате выяснилось, что за год уровень концентрации источников финансирования лизинга сократился на 9,3%.

Для мирового рынка капиталов характерным было сначала снижение, а затем медленный рост процентных ставок, поскольку эта мера позволяла стимулировать развитие экономики. В нашей же стране процентные ставки сокращались, поскольку изначально были чрезвычайно высокими, и к 2007 году разрыв между стоимостью капитала в ведущих экономически развитых странах и в России составлял уже не многие десятки, а всего 7–8 процентных пунктов. Средний показатель стоимости привлекаемых кредитных ресурсов для финансирования проектов лизинговых компаний почти всегда был близок по значению к ставке рефинансирования, устанавливаемой ЦБ РФ, которая за пять лет (с апреля 2002 года до июля 2007 года) снизилась с 23 до 10%.

Однако доля банковского кредитования в общем объеме финансирования лизинга не находится в прямой зависимости от объемов нового бизнеса. Этот показатель то рос, то сокращался, что свидетельствует о том, что, во-первых, банковское кредитование лизинга сталкивается с конкуренцией со стороны других источников финансирования; во-вторых, менеджерами лизинговых компаний постоянно генерируется построение сложных схем многоканального финансирования лизинговых проектов. Вместе с тем следует принять во внимание, что структура кредитного портфеля российских банков постоянно изменялась в сторону роста удельного веса долгосрочных кредитов (свыше трех лет). Так, на 1 августа 2002 года эта величина составляла 7,2%, на 1 сентября 2005 года — 13%, а на 1 марта 2007 года — 17,7%. Если соотнести сумму банковских кредитов, предо-

ставленных лизинговым компаниям из российских источников на срок свыше трех лет, с общей суммой банковского кредитования юридических лиц и предпринимателей на такой же период, то этот показатель составляет 13,1%.

Для российских лизинговых компаний с каждым годом увеличивается возможность получать прямое кредитование в зарубежных банках. При этом расширяются кредитные операции с участием национальных агентств по страхованию экспортно-импортных операций Германии, США, Австрии, Нидерландов, других стран. Сначала кредиты выдавались под сделки размером до 6 млн, а последующие операции были связаны с кредитованием лизинга сложного технологического оборудования стоимостью €20 млн и более. Снижение рисков на Российскую Федерацию и постепенное восхождение нашей страны до третьей группы в рейтингах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в 2007 году позволили понизить стоимость страхования для российских участников при двухлетнем заимствовании до 1,8–2,1%, при пятилетнем — до 3,7–4,5%, а также получать кредиты на сумму более €5 млн на срок свыше семи лет и €15 млн на десять лет.

По нашим оценкам, удельный вес кредитования лизинговых операций российскими банками в 2006 году равнялся 82,1%, а зарубежными — 17,9%. То есть, несмотря на абсолютный рост объемов зарубежного кредитования лизинга в России, удельный вес этого источника отстает от показателя кредитования российских банков почти в пять раз. Условия западных банков обостряют конкуренцию на оте-

Реклама

**Вам нужны машины? Забудьте о лизинге. Мы предлагаем Вам более эффективное решение по управлению автопарком.**

**Долгосрочная аренда и управление автопарком для корпоративных клиентов**

**Full Service Leasing and Fleet Management for Corporate Clients**

АЛД Автомотив, дочерняя компания Группы Societe Generale, является одним из мировых лидеров в сфере долгосрочной аренды и управляет парком свыше 680 000 машин в 39 странах мира. Мы предлагаем долгосрочную аренду с полным сервисным обслуживанием Вашего автомобиля по всей России.

Развитие Вашего бизнеса требует мобильности сотрудников, а поддержание автопарка занимает время и может сопровождаться непредвиденными расходами.

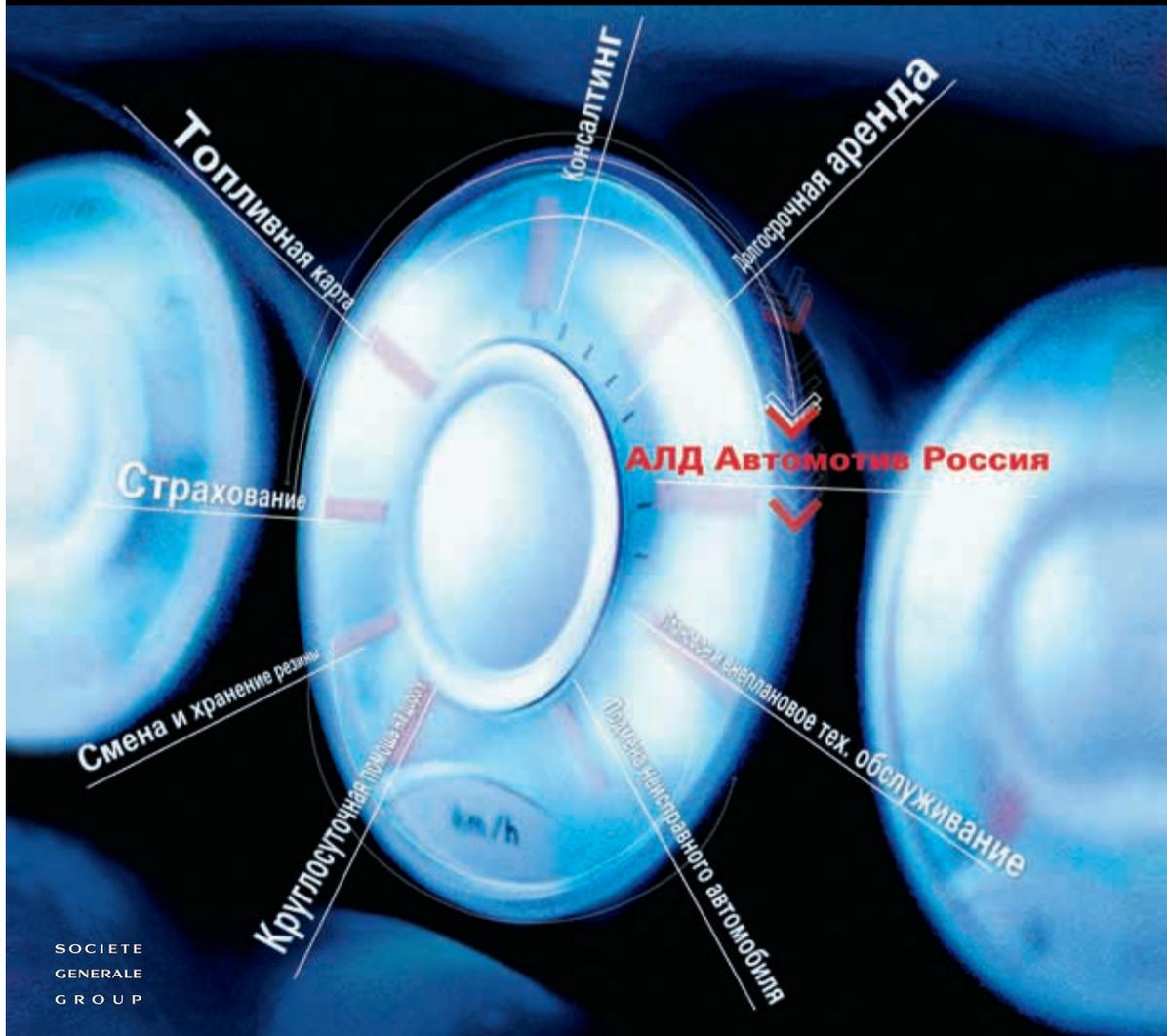
АЛД АВТОМОТИВ берет на себя все расходы, связанные с содержанием автопарка, а также обеспечивает полный менеджмент Вашего автопарка:

- Покупка и доставка автомобиля
- Техническое обслуживание
- Ремонтные работы
- Хранение и замена резины
- Страхование и решение аварийных случаев
- Подмена автомобиля в случае поломки
- Топливные карты

Мы предлагаем эффективное решение для любой компании, в задачу которой входит обеспечение и поддержание парка автомобилей для своих сотрудников.

Посвятите все свое время непосредственно Вашему бизнесу, а управление автопарком доверьте нам!

www.aldautomotive.ru  
e-mail: contact.russia@aldautomotive.com



SOCIETE  
GENERALE  
GROUP

ООО «АЛД Автомотив», Тел. +7 495 510 2858. Факс. +7 495 510 2857. Россия, Москва

## ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

чественном рынке. В результате ставки российских банков понижаются, сроки кредитования растут, к удовлетворению российского лизингового рынка.

Вместе с тем идеализировать ситуацию с легким доступом к кредитным ресурсам не следует. Далеко не все лизинговые компании удовлетворены взаимоотношениями с банками, которые рассматривают их как обычных заемщиков, требуя при каждом новом обращении погашения задолженности по ранее выданным кредитам, не понимая, что чем лучше работает лизинговая компания, тем больше и чаще она заимствует.

**ЭМИССИЯ ОБЛИГАЦИЙ** За шесть лет 23 эмитента — а ими выступают либо сами лизинговые компании, либо специально созданные для этих целей «дочки» — осуществили 39 эмиссий на сумму 31483,2 млн руб.

Первые выпуски были краткосрочными — всего на полгода-год. Затем сроки обращения бумаг удлинлись — сначала до двух-трех лет, а затем и до четырех-пяти лет, то есть сроки привлечения денег посредством выпуска облигаций стали сопоставимы со средними сроками договоров лизинга в стране.

Доходность по облигациям сокращается синхронно ситуации на рынке заимствований. Например, в «РТК-Лизинг» этот показатель за пять лет сократился более чем вдвое, у компании «Глобус-лизинг финанс» за три года — на треть. Стоимость привлечений во многом зависит от объемов эмиссии, сроков и места размещения, периодичности погашения задолженности, имиджа эмитента. Тот же «Глобус-лизинг финанс» в полном объеме выполнял все принятые на себя обязательства и своевременно расплачивался со всеми кредиторами. Аналогичным образом поступали практически все эмитенты-лизингодатели.

До конца 2007 года планируется провести еще шесть эмиссий на 14350 млн руб. (\$558 млн). Так, дочерняя структура лидера рынка «ВТБ-Лизинг» сообщила о намерении осуществить эмиссию на сумму 8 млрд руб. под на более низкие проценты заимствования — 7,692%.

**СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ ЛИЗИНГОВЫХ АКТИВОВ** В июле 2007 года была проведена небалансовая секьюритизация энергетического лизингового контракта компании «Бизнес Альянс» без продажи само-

СТРУКТУРА ДОГОВОРОВ ЛИЗИНГА, ЗАКЛЮЧЕННЫХ В 2005–2006 ГОДАХ					
№	ВИДЫ ЛИЗИНГОВОГО ИМУЩЕСТВА	УДЕЛЬНЫЙ ВЕС В ОБЪЕМЕ НОВОГО ЛИЗИНГОВОГО БИЗНЕСА (%)		КОЛИЧЕСТВО ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ, ПРЕДСТАВЛЕННЫХ В СЕГМЕНТЕ РЫНКА	
		2005	2006	2005	2006
1	АВТОТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ	12,7	12,7	116	127
2	ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ	6,4	6,8	117	131
3	ПАССАЖИРСКИЕ МИКРОАВТОБУСЫ	0,6	0,4	44	46
4	АВТОБУСЫ	4,8	4,2	69	85
5	АВТОРЕМОНТНОЕ И АВТОСЕРВИСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	0,3	0,2	46	53
6	СРЕДСТВА СВЯЗИ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ	4,8	1,6	55	61
7	КОМПЬЮТЕРЫ И ОРГТЕХНИКА	2,1	1,5	69	87
8	МЕБЕЛЬ И ОФИСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	0,2	0,1	32	46
9	НЕФТЕ- И ГАЗОДОБЫВАЮЩЕЕ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ	1,5	2,1	18	20
10	ГЕОЛОГОРАЗВЕДЧНАЯ ТЕХНИКА	0,4	0,7	10	26
11	СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ТЕХНИКА	6,1	3,1	41	41
12	ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ПОДВИЖНОЙ И ТЯГОВЫЙ СОСТАВ	19,7	21,4	37	47
13	СТРОИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ТЕХНИКА, ВКЛЮЧАЯ СТРОИТЕЛЬНУЮ СПЕЦТЕХНИКУ НА КОЛЕСАХ	7,2	6,6	94	113
14	ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ТЕХНИКА	3,1	3,3	53	81
15	ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА И ОБРАБОТКИ СТЕКЛА	0,6	0,5	13	18
16	МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЕ И МЕТАЛЛООБРАБАТЫВАЮЩЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ	3,8	4,5	69	78
17	МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	0,2	0,6	13	31
18	ГОРНАЯ ТЕХНИКА	0,6	0,6	16	27
19	ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	5,5	12,5	40	66
20	ПОЛИГРАФИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	1,4	1,3	52	67
21	ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ТКАНЕЙ И ОДЕЖДЫ	0,2	0,1	14	22
22	ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	3,7	2,0	71	84
23	ТОРГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	1,1	1,1	55	81
24	УПАКОВОЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	0,7	0,2	32	37
25	ПОГРУЗЧИКИ И СКЛАДСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	0,8	0,9	67	84
26	ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ЛЕСОВОЗЫ	0,4	0,5	31	42
27	ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ	1,2	0,9	56	62
28	БУМАГОДЕЛАТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	0,3	0,1	10	13
29	ХИМИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ВСЕГО	1,1	0,8	26	51
30	ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ	0,3	0,4	24	33
31	СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЖЖХ	0,1	0,5	16	34
32	СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	0,2	0,1	14	21
33	МЕДИЦИНСКАЯ ТЕХНИКА И ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	0,3	0,2	28	38
34	СУДА (МОРСКИЕ И РЕЧНЫЕ)	0,2	0,8	9	22
35	АВИАТЕХНИКА	4,5	2,5	15	16
36	ЗДАНИЯ И СООРУЖЕНИЯ	0,9	2,2	23	57
37	ДРУГОЕ ИМУЩЕСТВО	2,0	2,0	—	—

го актива. Ее можно оценить как синтетическую секьюритизацию. При этом предметом секьюритизации явились лизинговые платежи от ОАО МОЭСК, которые могут быть перенаправлены на эмитента еврооблигаций как обеспечение обязательств лизинговой компании. В качестве ком-

пании-спецюрлица (Special Purpose Vehicle, SPV) выступил известный финансовый посредник из Нидерландов White Nights Finance B.V. Выпущенные еврооблигации ABS станут источником рефинансирования кредита, предоставленного лизингодателю Банком Москвы. Обеспечение обязательств лизинговой компании, которая является оригинатором размещения, строится на сочетании российского и английского права. В качестве дополнительного обеспечения использовался залог объектов инфраструктуры Москвы и Московской области. В сделке приняли участие крупнейшие инвестиционные фонды и международные инвестиционные банки, российские банки и инвестиционные компании. Бумаги достались европейским инвесторам (34%), инвесторам из России (42%), инвесторам из Юго-Восточной Азии (3%), офшорным североамериканским инвесторам (21%). Стоимость заимствований по еврооблигациям составила для «Бизнес Альянса» 8,875%, что на несколько процентных пунктов меньше ставки первичного кредитования проекта. Разница в стоимости заимствований за минусом понесенных расходов стала источником дополнительного дохода эмитента, SPV и гонорара проектантов сделки. Выгоду получили и инвесторы, в особенности зарубежные, на величину разницы между ставками доходности по приобретенным ценным бумагам российской компании и доходностью на мировых рынках.

Это второй случай секьюритизации в лизинговом бизнесе нашей страны. Однако структурирование этой сделки существенно отличается от первой, проведенной в марте 2006 года с участием лизинговых компаний «Магистраль Финанс», «Инвестиционный партнер», «Объединенные инвесторы». Тогда SPV купила у лизингодателей само имущество, право получения платежей по семи договорам лизинга железнодорожного подвижного состава, а

также выступила непосредственно эмитентом выпуска ценных бумаг. В сделке «Бизнес Альянса» SPV не была эмитентом. Эту функцию выполнил сам лизингодатель.

Чтобы широко внедрить схемы секьюритизации в практику российского лизингового бизнеса, необходимо принятие нормативно-правовых актов, регулирующих налогообложение инвесторов, залоговое обеспечение, случаи банкротства участников сделки, статус SPV. В США и Западной Европе сделки секьюритизации лизинговых активов показали высокую результативность и стали обычной деловой оборотой.

**АВАНСОВЫЕ ПЛАТЕЖИ** В соответствии с ГК аванс является формой коммерческого кредита. Поэтому авансовые платежи, перечисляемые лизингополучателями в адрес лизингодателей, следует рассматривать как одну из форм финансирования сделок. Вместе с тем аванс является и способом обеспечения сделки.

Для последних лет характерно постепенное уменьшение величины авансовых платежей. В чем причины изменений авансоемкости лизинговых сделок в России?

Во-первых, обострилась конкуренция среди участников лизингового бизнеса как в регионах, так и в отдельных сегментах рынка. Лизинговые компании, работающие с автотранспортом, нередко устанавливают величину авансов на уровне менее 10%. Это характерно для ситуаций, когда у клиента сформировалась вполне добропорядочная лизинговая история (по аналогии с кредитной). В таких случаях велика вероятность, что у лизинговой компании авансовый платеж как функция обеспечения сделки отойдет на второй план, а преследовать будет намерение повысить доходность проводимой операции. Ведь чем меньше авансовый платеж, тем больше задолженность клиента и тем больший доход лизингодателя. Таким образом, лизингодателю при наличии уверенности в финансовой состоятельности лизингополучателя и наличии средств для приобретения имущества и оборудования лизинговой сделки нет никакого резона настаивать на значительных по размеру авансовых платежах.

Во-вторых, относительно небольшой удельный вес авансов в лизинговых компаниях, которые обслуживают крупные холдинги, когда лизингополучателями являются корпоративные клиенты. Нередко авансы в договорах лизинга, заключенных этими компаниями, вообще отсутствуют. Однако такая тактика лизингодателей характерна для взаимоотношений с финансово обеспеченными клиентами в проектах, риски по которым определены как незначительные.

В-третьих, в тех случаях, когда растет доля лизинга с использованием государственных средств, сокращается удельный вес авансовых платежей, размер которых регулируется государством (например, на уровне 10% при лизинге сельхозтехники).

В-четвертых, применение в практике работы лизингодателей большого количества новых лизинговых продуктов, предусматривающих минимизацию авансовых платежей.

В-пятых, кредитование лизинговых сделок поставщиками имущества.

Вместе с тем в ближайшее время возможно некоторое увеличение авансоемкости лизинговых проектов. Это обусловлено намерением некоторых лизингополучателей сократить общие расходы по сделкам, используя собственные средства. Так, условия тендеров, проведенных РАО РЖД в 2005–2006 годах, предполагали установление величины авансовых платежей в среднем 11%. Причем с каждым годом показатель авансоемкости железнодорожных лизинговых сделок неуклонно снижался. Однако по условиям двух тендеров, проведенных в 2007 году, удельный вес авансовых платежей был предусмотрен на уровне 30%, что свидетельствует о наличии свободных денежных средств у железнодорожников и намерении лизингополучателя сократить расходы по приобретению основных фондов.

**ПЯТИКРАТНО УВЕЛИЧИЛИСЬ ЛИЗИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ С КЛАССИЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ. ПРИЧЕМ В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ РЫНКА РАБОТАЛА КАЖДАЯ ТРЕТЬЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ, НЕСМОТРИ НА РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ПРОВЕДЕНИЕМ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ**

↑  
**ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА**

**ПРОГРЕСС НЕВА**  
**ЛИЗИНГ**

*Заботимся о подрастающем бизнесе*

**ЛИЗИНГ** АВТОТРАНСПОРТА ОБОРУДОВАНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

все о лизинге: [www.pn-leasing.ru](http://www.pn-leasing.ru)  
office@pn-leasing.ru  
экспертный отдел +7812 331 9009  
факс +7812 369 0300

РЕКЛАМА

## СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ

10–12 лет назад руководители лизинговых компаний были озабочены проблемой, куда вложить средства, полученные по очередным лизинговым платежам, чтобы избежать инфляции и их обесценивания. Теперь полученные лизинговые платежи все чаще реинвестируются в новые лизинговые сделки. Это обусловлено прежде всего тем, что эффективность лизинговых операций по многим сделкам превышает эффективность большинства банковских продуктов, да и средства направляются в те проекты, по которым у лизингодателей высокая уверенность в успешной их реализации.

Мы определили левередж (отношение заемных к собственным средствам компаний) в российской лизинговой бизнесе. В 2003 году эта пропорция составляла 6,63:1; в 2004 году — 13,07:1; в 2005 году — 11,26:1; а в 2006 году — 11,94:1. Эти показатели представляются более точными по сравнению с коэффициентом Debt/Equity Ratio, который рассчитывают в некоторых лизинговых компаниях на основе данных бухгалтерского баланса. Расхождения возникают за счет ряда факторов: учета авансов; формирования в бухучете накопительного результата; сложности оценки движения денежных средств внутри отчетного периода при расчете краткосрочных обязательств; возможности осуществления нелизинговой деятельности той или иной лизинговой компанией.

По сравнению с зарубежными компаниями у наших лизингодателей собственные средства, направленные на финансирование лизинговых операций, пока не столь велики. Но вместе с тем следует признать, что происходят заметные изменения, и теперь нередко лизингодатели не боятся рисковать значительными (по российским масштабам) суммами и инвестируют в лизинговый бизнес. Риск является вполне оправданным, и вложенные в лизинговый бизнес собственные средства лизинговых компаний приносят хорошую отдачу. В 2005 году за счет прибыли лизингодателей было осуществлено финансирование лизинговых проектов на сумму \$374 млн, а в 2006 году — на \$557 млн, то есть за год прирост этого самого значимого для любого хозяйствующего субъекта, в том числе и для лизингодателей, источника финансирования увеличился почти в полтора раза.

Соотношение между собственным капиталом лизинговых компаний и стоимостью новых заключенных и профинансированных договоров можно было бы рассматривать как аналитический показатель, свидетельствующий в известной степени о достаточности собственных средств лизингодателей для развития их бизнеса. При этом собственный капитал за определенный год целесообразно сравнивать со средним значением стоимости договоров без НДС за несколько лет. Тогда удастся сгладить резкие колебания показателя, которые достаточно часто встречаются на практике.

Другой аналитический показатель — прирост собственного капитала лизинговой компании по отношению к уставному капиталу. Практика свидетельствует, что в отдельные годы даже при наличии достаточного собственного капитала лизингодатель испытывает дефицит приемлемых для него новых лизинговых проектов. Для обычного производственного предприятия отношение долга к капиталу считается рискованным, если превышает 30%. В ряде случаев руководствуются тем, что если долг превышает EBITDA (прибыль до уплаты налогов, процентов и амортизационных отчислений) более чем в три раза, то это свидетельствует о том, что компания является агрессивным заемщиком; диапазон от двух до трех — осуществля-

## ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В 2003–2006 ГОДАХ

ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ	УДЕЛЬНЫЙ ВЕС ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЛИЗИНГА (%)			
	2003	2004	2005	2006
<b>ВСЕГО</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
БАНКОВСКИЕ КРЕДИТЫ	54,9	61,4	55,2	57,4
В ТОМ ЧИСЛЕ:				
КРЕДИТЫ РОССИЙСКИХ БАНКОВ	—	—	44,0	47,1
КРЕДИТЫ ЗАРУБЕЖНЫХ БАНКОВ	—	—	11,2	10,3
ЗАЙМЫ УЧРЕДИТЕЛЕЙ, ДРУГИХ ОРГАНИЗАЦИЙ	6,4	5,0	6,9	6,6
КОММЕРЧЕСКИЕ КРЕДИТЫ ПОСТАВЩИКОВ	3,8	5,1	3,9	2,3
АВАНСЫ	14,1	16,4	16,6	15,9
СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ	10,8	5,8	6,5	6,5
В ТОМ ЧИСЛЕ ЗА СЧЕТ:				
УСТАВНОГО КАПИТАЛА	—	—	0,7	2,0
ПРИБЫЛИ	—	—	5,8	4,5
БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ	3,5	2,0	3,7	0,01
ВКСЕЛЯ	5,8	3,1	4,4	4,8
ЭМИССИИ ОБЛИГАЦИЙ И ВАЛЮТНЫХ КРЕДИТНЫХ НОТ	0,7	1,2	2,8	2,8
СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ ЛИЗИНГОВЫХ АКТИВОВ	—	—	—	3,7

## СРОКИ ДОГОВОРОВ ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА В РОССИИ В 2001–2006 ГОДАХ

ПОКАЗАТЕЛЬ	2001	2002	2003	2004	2005	2006
СРОКИ ДОГОВОРОВ (МЕС.)	35	39	45	52	48	54

## ЛИЗИНГОЕМКОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ ПО РЕГИОНАМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В 2004–2006 ГОДАХ

РЕГИОН РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	УДЕЛЬНЫЙ ВЕС ЛИЗИНГА В ИНВЕСТИЦИЯХ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ (%)		
	2004	2005	2006
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ	7,9	6,2	5,3
СИБИРСКИЙ	7,2	4,3	7,3
УРАЛЬСКИЙ	1,7	2,4	4,7
ПРИВОЛЖСКИЙ	4,8	4,9	5,6
ЮЖНЫЙ	5,1	2,6	3,1
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ (БЕЗ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ)	6,0	3,4	3,6
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНОБЛАСТЬ	7,4	7,7	12,6
ЦЕНТР (БЕЗ МОСКВЫ)	5,2	5,2	5,9
МОСКВА	8,6	12,8	26,0

ется умеренная политика заимствований; менее двух — консервативная политика. Однако для нормально работающих и развивающихся лизинговых компаний такие пропорции недостаточны. Поэтому требуется определение объективных пропорций для лизингодателей.

Важно также учитывать, что ранее, по положению Банка международных расчетов «Базель I», достаточность собственного капитала для представителей банковской системы составляла 8%. В новом своде положений «Базель II» предусматривается более жесткое регулирование деятельности финансовых институтов, в том числе в лизинговой индустрии. В частности, «Базель II» вводит высокие требования по регулированию для определения пропорции лизингового портфеля. Предусматривается использование показателя LGD (Loss Given Default) — потери в случае дефолта. Имеется в виду уровень безвозвратных потерь с учетом их частичного возмещения, например, путем реализации залога, использования гарантий. Так, в настоящее время потери в случае дефолта — 45%, а уровень возмещения — 55%. Согласно «Базелю II», потери в случае дефолта составят 35% от величины подверженности кредитному риску. Соответственно, уровень возмещения будет соответствовать 65% от общей суммы кредита. Таким образом, речь идет о нормативно устанавливаемом уровне потерь для кредиторов лизинговых компаний, и тогда это должно найти отражение в увеличении резервирования на случай дефолта.

Финансовые организации обязаны поддерживать определенный объем капитала против рискованных активов. Следовательно, «Базель II» повышает чувствительность капитала к риску кредитных потерь, поскольку требует от банков повышенного уровня капитала по тем заемщикам, которые оцениваются как несущие повышенную степень кредитного риска. Новые требования по резервированию для банков напрямую влияют на деятельность лизингодателей. Предусматривается, что российская банковская система перейдет на требования «Базеля II» в 2008 году. Значит, вскоре изменятся требования и к российским лизинговым компаниям по уровню обеспеченности их собственным капиталом.

**УДОРОЖАНИЕ ЛИЗИНГА** По нашим расчетам, среднегодовое номинальное удорожание лизинга по сравнению с первоначальной стоимостью имущества составляло в 2003 году 11,78%; в 2004 году — 9,88%; в 2005 году — 9%; в 2006 году — 8,46%. Для объективной оценки размера удорожания лизинговой сделки необходимо вычитать из общей суммы удорожания сумму авансового платежа. С учетом этого обстоятельства уточненный показатель реального среднегодового удорожания оказался большим. Так, в 2003 году он составлял 13,7%; в 2004 году — 11,85%; в 2005 году — 10,75%; в 2006 году — 10%. Помимо авансоемкости большое влияние на эти пропорции оказывают другие ценообразующие факторы ли-

зинга: стоимость заимствований, продолжительность договоров, выкупная стоимость, а также величина маржи лизингодателя, среднее значение которой за три года сократилось с 3,85 до 2,99% годовых. Кроме того, необходимо учитывать, что при любой схеме приобретения оборудования (по лизингу или за счет кредита) предприятию придется уплачивать и налог на имущество, а также нести расходы по страхованию.

Вместе с тем следует иметь в виду, что показатель удорожания лизинговой сделки не всегда следует рассматривать в виде основного и единственного критерия, определяющего выбор лизингополучателя. Дело в том, что отдельные схемы лизинга могут первоначально показаться даже более дорогими для конечного пользователя, но, несмотря на это, становиться и более привлекательными. Как показывает анализ, в России постепенно формируется такая среда хозяйствующих субъектов, для которых главным при выборе партнера по лизинговому бизнесу становится возможность использования на практике оригинальных схем проведения лизинговых операций и получение максимума услуг, что в конечном итоге приводит к удешевлению инвестиционных проектов.

**ЛИЗИНГОЕМКОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ** Значимость лизинга в ВВП — это первая и самая общая макроэкономическая пропорция, характеризующая развитость национального лизингового рынка. В некоторых экономически развитых странах данный показатель в последние годы достигал двух-трех и более процентов. Так, например, в 2004 году его значение в Великобритании соответствовало 3,15%, в Италии — 3,12%, в Австрии — 2,72%, в Германии — 2,19%, в США — 1,91%; в 2005 году в Австрии — 2,1%, в Германии — 1,85%, в Канаде — 1,84%, в США — 1,71%.

В России благодаря быстрому росту лизинга показатель лизингоёмкости ВВП вырос более чем втрое, в том числе за последний год в полтора раза — с 1,13 (в 2005 году) до 1,73% (в 2006 году), в то время как в других странах имело место его некоторое сокращение. Однако следует принять во внимание, что абсолютный объем ВВП США пока в 12,5 раза превышает российский.

Наиболее объективным показателем лизингоёмкости инвестиций является удельный вес лизинга оборудования и транспортных средств в общем объеме инвестиций в оборудование и транспортные средства. Его значение в 2006 году достигло в России уровня 22,15%. Для сравнения отметим, что годом ранее в США оно соответствовало 26,9%, а в Германии — 24,6%.

Следует иметь в виду, что высокие отраслевые показатели лизингоёмкости инвестиций — это не всегда заслуга развития лизингового бизнеса. Иногда такое положение дел может являться следствием недостаточности вкладываемых инвестиций, и наоборот. В некоторых отраслях экономики инвестиционная активность в целом опережает лизинговую. В таких случаях удельный показатель, соответственно, снижается. Например, инвестиции в основной капитал железнодорожного транспорта страны в отдельные годы росли быстрее лизинга.

Наиболее четко тенденция роста лизингоёмкости инвестиций проявилась в строительном комплексе страны, так как сроки амортизации с учетом ускорения короче средних сроков кредитования в стране, многие виды строительной техники относительно недороги, они являются высоколиквидными и могут служить хорошим обеспечением для лизинговых и сопутствующих им кредитных сделок. ■



**Вам нужен служебный автомобиль?  
Вам требуется строительная техника?**

**ЛИЗИНГ С НАМИ - ЭТО ПРОСТО**

**(495) 967-67-69**

ООО Ренессанс-Лизинг. Реклама

# ОЧЕНЬ ВНУТРЕННИЙ РЫНОК

ПРИСУТСТВИЕ ИНОСТРАННОГО БИЗНЕСА НА РОССИЙСКОМ ЛИЗИНГОВОМ РЫНКЕ РАСТЕТ, НО ОЧЕНЬ МЕДЛЕННО. ОПРОШЕННЫЕ ВГ ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО РАДИКАЛЬНОГО УВЕЛИЧЕНИЯ ЕГО ПРИСУТСТВИЯ НЕ БУДЕТ И В ЭТОМ ГОДУ. ПРИ ЭТОМ ЧАСТЬ ЭКСПЕРТОВ СЧИТАЕТ, ЧТО ИНОСТРАННЫЕ КОМПАНИИ БУДУТ РАСШИРЯТЬ БИЗНЕС ЗА СЧЕТ РОСТА ИЛИ СОЗДАНИЯ НОВЫХ «ДОЧЕК». ДРУГИЕ ЖЕ АНАЛИТИКИ ПОЛАГАЮТ, ЧТО В ОТРАСЛИ УВЕЛИЧИТСЯ КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ С УЧАСТИЕМ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ.

НАТАЛЬЯ ИРКУТСКАЯ

**УНИВЕРСАЛЫ И СПЕЦИАЛИСТЫ** Российский рынок лизинговых операций при всем желании нельзя назвать централизованным. По итогам 2006 года 86% всех сделок реализовывали 156 крупных и средних лизинговых компаний, а общий объем стоимости их новых договоров составил \$17,1 млрд. При этом на новые контракты крупных иностранных компаний, осваивающих наш рынок, приходится менее \$1 млрд. По экспертным прогнозам, хотя в общей величине прогнозного прироста рынка в этом году доля «иностранцев» составит несколько процентов, в абсолютных цифрах она вырастет примерно на 30–40%.

По мнению заместителя гендиректора «Локат Лизинг Россия» (дочерней лизинговой компании итальянской группы UniCredit) Дмитрия Шабалина, привлекательность российского рынка обеспечивается достаточными темпами годового роста и высокой по сравнению с большинством восточноевропейских стран (не говоря уже о западноевропейских) маржой лизингодателя. «Важным фактором является и довольно высокая платежная дисциплина российского корпоративного сектора: доля проблемной задолженности в портфелях российских лизинговых компаний значительно меньше, чем у наших иностранных коллег-лизингодателей», — говорит Дмитрий Шабалин. Добавим, что по подсчетам специалистов «Локат Лизинг Россия», общая покупная стоимость приобретаемых предме-

тов лизинга в нашей стране сейчас составляет около €6 млрд. То есть масштаб рынка не может не заинтересовать крупных международных игроков.

Работающие в России иностранные лизинговые операторы в подавляющем большинстве представляют либо банковские группы, либо дочерние компании производителей оборудования. Так, «АЛД Автомотив» учреждена французской группой Societe Generale, «ИНГ Лизинг» — банком ING, «Парекс Лизинг» — дочерняя компания латвийского Parex Bank, «Ханса Лизинг» — шведской группы Swedbank, Arval — банка BNP Paribas, «Райффайзенлизинг» — австрийской группы Raiffeisen. К «промышленной группе» можно отнести дочерние компании автотранспортных концернов — «Вольво Финанс Групп», «Скания Лизинг», «Даймлер Крайслер Лизинг Автомобили». Также в отрасли действуют три иностранные ЛК, подконтрольные инвестфондам и инвестбанкам, — «Брансвик Рейл Лизинг» (учрежден Brunswick Capital), Independent leasing (контролируется фондом Russia Partners II), «Европлан» (фонд Baring Vostok Capital Partners) и «Дельта Лизинг» (ранее называлась «Дельта Лизинг Восток», акционер — фонд Delta Private Equity Partners). И одна компания — «ФБ Лизинг» — представляет специализирующийся на лизинговой деятельности немецкий холдинг VB Leasing.

Большинство иностранных участников лизингового рынка работают как «универсалы», но часть из них спе-

циализируется на отдельных сегментах, к примеру «Брансвик Рейл Лизинг» — на предоставлении в финансовую аренду железнодорожного транспорта, а «АЛД Автомотив» — на автомобильном лизинге. «Очень популярен специализированный продукт лизинга, известный также под названием «оперативный лизинг с полным сервисным обслуживанием» (full service leasing). Он включает в себя не только оперативный лизинг автомобилей, но и все расходы, связанные с управлением автопарком (доставка автомобиля, управление автопарком, обслуживание и ремонт, страхование, смена резины, помощь на дороге и т. д.), — комментирует причины создания специализированной компании гендиректор «АЛД Автомотив» Гийом де Леобарди. — Появление данного продукта на российском рынке было связано с началом деятельности в России компании «АЛД Автомотив» в 2004 году. В настоящее время рынок оперативного лизинга в России насчитывает 7 тыс. автомобилей, 3 тыс. из которых приходится на долю «АЛД Автомотив».

Отличается ли «иностранный» стиль ведения лизингового бизнеса от российского? Управляющий директор дирекции по развитию бизнеса «РТК-Лизинг» Сергей Князев видит преимущества иностранных компаний в том, что у них традиционно более четко отлажен механизм принятия решений и более низкие процентные ставки в валюте. Зато российские компании более оперативны и гибки в

подходе к клиентам, лучше понимают особенности клиентского бизнеса, «иностранцы» консервативнее в определении степени допустимых лизинговых рисков.

**ПОГЛОЩЕНИЙ ПОКА МАЛО** Из-за роста конкуренции доходность лизингового бизнеса снизилась с 5–7% несколько лет назад до 2–4% сейчас. Обычно на стадии созревания рынка наблюдается его консолидация: при снижении доходности компаниям проще выживать за счет масштаба бизнеса. Однако в лизинговой отрасли пока, наоборот, растет количество не крупных компаний. Сделок слияний и поглощений наблюдается немного, а с участием иностранных участников рынка и вовсе считанные единицы. Например, это приобретение фондом Baring Vostok Capital Partners компании DeltaLeasing, которая была впоследствии переименована в Europlan, покупка уже самой Europlan лизингового подразделения автомобильного дилера «Рольф» «Кельвин», а также выкуп фондом Russia Partners II компании «Промсвязьлизинг» у холдинга братьев Ананьевых «Промсвязькапитал».

«В конце 2003 года УК Baring Vostok Capital Partners приняла решение инвестировать в капитал DeltaLeasing часть средств своих инвестиционных фондов, — рассказывает директор по развитию бизнеса компании Europlan Александр Михайлов. — Поскольку объект инвестирования принадлежал западным акционерам, то уже тогда

ДВИЖЕНИЕ  
К ЦЕЛИ

ЛИЗИНГ  
спецтехники  
оборудования  
автотранспорта

Москва  
Санкт-Петербург  
Казань  
Нижний Новгород  
Новосибирск  
Челябинск  
Альметьевск  
Ростов-на-Дону

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

ЦЕНТР  
КАПИТАЛ

ОБЪЕДИНЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

Реклама ЗАО «Объединенная лизинговая компания «ЦЕНТР-КАПИТАЛ»

ГРУППА ОСЛО МАРИН



ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ  
Скандинавия

- ЛИЗИНГ ОБОРУДОВАНИЯ
- ЛИЗИНГ АВТОТРАНСПОРТА
- ЛИЗИНГ НЕДВИЖИМОСТИ

(812) 336 36 99

ВЫГ ОДНО Е РЕШЕНИЕ.

WWW.OSLO.RU

ГРУППА ОСЛО МАРИН

сильно выделялся на рынке лизинговых услуг: DeltaLeasing сформировала прозрачную историю бизнеса и сделок, с 2000 года осуществляла аудит отчетности в соответствии с нормами GAAP, построила филиальную сеть и сформировала диверсифицированный портфель из 800 контрактов. К нынешнему времени новые акционеры увеличили стоимость активов компании в 8,5 раза — до \$350 млн, количество договоров довели до 20 тыс., а количество филиалов — до 40. В результате общая стоимость договоров лизинга у компании в 2007 году составила \$1,5 млрд».

В конце 2004 года Europlan за \$20 млн выкупила у автомобильного дистрибутора «Рольф» 100% лизингового подразделения «Кельвин» («Рольф-лизинг»). Комментируя сделку, продавцы говорили, что «Рольф-лизинг» уже перерос уровень клиентского обслуживания холдинга «Рольф» и превратился в самостоятельный бизнес. Александр Михайлов поясняет: «Менеджмент и акционеры Europlan искали возможности расширения бизнеса в том числе и за счет покупки рыночных компаний с ликвидными портфелями и диверсифицированной клиентской базой. Так совпало, что менеджмент группы компаний «Рольф» как раз в то время начал процедуру реструктуризации бизнеса. Сконцентрировавшись на своем основном бизнесе продаж и обслуживания автомобилей, ГК «Рольф» решила продать свое лизинговое подразделение и прокатную компанию. «Рольф-лизинг» на момент сделки была самой крупной российской автолизинговой компанией, имела прозрачную историю, адекватную оценку стоимости бизнеса». После поглощения «Рольф-лизинга» Europlan начала бурно расти в автосегменте. Через год после сделки было приобретено и передано в лизинг более 3 тыс. автотранспортных средств, в 2006 году — более 6,3 тыс., за девять месяцев 2007 года — более 9,2 тыс. транспортных средств и самоходных машин.

В прошлом году группа «Промсвязькапитал» продала 50% в универсальной лизинговой компании «Промсвязьлизинг» американскому инвестфонду Russia Partners II. В новый совет директоров компании вошли бывший сотрудник IFC Рой Караоглан и экс-вице-президент US Leasing International Санфорд Генри. Американские совладельцы «Промсвязьлизинга» переименовали ее в Independent Leasing. Весной этого года гендиректор Independent Leasing



ВАСИЛИЙ ШАБАЛИН

**ГИЙОМ ДЕ ЛЕОБАРДИ ИЗ «АЛД АВТОМОТИВ» ПРОГНОЗИРУЕТ, ЧТО СЕГМЕНТ АВТОЛИЗИНГА В 2008 ГОДУ СОСТАВИТ 12-13 ТЫС. АВТОМОБИЛЕЙ**

Сергей Килейников объявил, что к 2012 году его компания намерена увеличить свой лизинговый портфель с \$39 млн до \$700 млн и войти в пятерку крупнейших ЛК страны. Также компания намеревается увеличить количество региональных офисов с 4 до 20 и выйти на рынки Украины и Казахстана. После окончания пятилетки Independent Leasing планирует либо выйти на IPO, либо привлечь стратегического инвестора.

**ВСЕ ИЗМЕНИТ ВТО** По итогам этого года российский лизинговый рынок вырастет в среднем на 15%, полагает Дмитрий Шабалин, в основном за счет транспорта, строительной отрасли, пищевой промышленности и энергетики. Огромный импульс рынку может придать и бо-

лее интенсивное вовлечение в лизинговый оборот коммерческой недвижимости. Гийом де Леобарди прогнозирует, что сегмент автолизинга при этом вырастет на 30–40% и в 2008 году составит 12–13 тыс. автомобилей (более 6 тыс. прогнозирует предоставить в лизинг «АЛД Автомотив»). Александр Михайлов также считает, что потенциал автолизинга очень велик и к 2008 году сумма контрактов в этом сегменте превысит \$8 млрд по сумме контрактов.

Сергей Князев из «РТК-Лизинг» уверен, что в ближайшие несколько лет на рынке будет увеличиваться консолидация. «Сейчас на рынке довольно большое количество мелких и средних игроков, которые, используя общий рост рынка и неразвитость региональной инфраструктуры крупных лизинговых компаний, зарабатывают и чувствуют себя вполне уверенно. Но рынок будет укрупняться, это очевидно, как путем расширения присутствия крупнейших компаний в регионах, так и путем скупки лизинговых портфелей более мелких игроков. Что касается

критериев оценки активов для возможных поглощений, то здесь в первую очередь анализируется качество и ликвидность лизингового портфеля. Под качеством подразумевается соотношение добросовестных заемщиков, своевременно выплачивающих лизинговые платежи, и недобросовестных, по которым имеются существенные просроченные задолженности».

А вот относительно того, какую роль в консолидации российского рынка могут сыграть иностранные компании, мнения собеседников ВГ разошлись. Дмитрий Шабалин считает, что увеличение доли иностранцев будет происходить достаточно медленно. «Нам кажется, что в конечном счете доля иностранных лизинговых компаний в российской лизинговой отрасли будет стремиться к тому соотношению, какое занимает иностранный банковский сектор на российском банковском рынке. Именно банки выступают и должны выступать основным источником финансирования деятельности лизинговых компаний, а лизинговый бизнес весьма схож с банковским кредитованием». Профессор ГУ-ВШЭ Виктор Газман тоже не уверен в росте M&A-активности иностранцев, потому что пока они не исчерпали потенциала органического роста. Также эксперт отмечает некоторые сложности, возникшие у российского лизингового сообщества с налоговыми органами относительно разной трактовки норм возврата НДС в применении схемы возвратного лизинга. По поводу НДС хорошо известен случай с одной из компаний иностранного сегмента лизингового рынка — ЛК «Ханса Лизинг». Ей были предъявлены претензии относительно правомерности вычета НДС в 2004–2005 годах на сумму €20 млн. Высший арбитражный суд признал правоту «Ханса Лизинг», но инцидент мог негативно повлиять на стратегические планы осторожных иностранцев в России. По мнению Сергея Князева из «РТК-Лизинг», кроме открытия филиалов и региональных филиалов иностранные лизинговые компании будут достаточно активно использовать механизм M&A, приобретая в первую очередь эффективные универсальные лизинговые компании с широкой филиальной сетью. «В ближайшее время возможно появление филиалов и азиатских компаний. Я думаю, в следующем году, особенно учитывая вступление РФ в ВТО, мы увидим существенный передел рынка в пользу лизинговых компаний с иностранным капиталом», — уверен Сергей Князев. ■

**Райффайзен ЛИЗИНГ**

**Умножение ВОЗМОЖНОСТЕЙ**

ООО «Райффайзен-Лизинг». На правах рекламы.

**Москва** (495) 721 99 80  
**Санкт-Петербург** (812) 718 68 28  
**Новосибирск** (383) 210 59 14  
**Екатеринбург** (343) 378 47 17  
**Самара** (846) 267 38 79  
**Краснодар** (861) 210 99 24  
**Нижний Новгород** (831) 431 70 06

www.rlr.ru  
 info-rlr@raiffeisen.ru

**Райффайзен. Разница в отношении**

**КАМАЗ ЛИЗИНГ**  
 МАШИНА ВАШЕГО БИЗНЕСА

**Сделай правильный ХОД**

Более 1300 моделей автотехники в лизинг

- гарантийное и постгарантийное обслуживание (с предоставлением подменного автомобиля) • эвакуатор
- trade-in • модернизация • утилизация • консультирование
- полное страховое сопровождение (КАСКО на весь срок лизинга, ОСАГО на 1 год) • регистрация в ГИБДД

Лизинговый портфель более \$ 600 млн.

ОАО «Лизинговая компания «КАМАЗ»: 423830, г. Набережные Челны, ул. Рубаненко, 4  
 Тел.: (8552) 37-10-40, факс: (8552) 37-17-14; e-mail: leasing@kamaz.org, http://kamazleasing.ru

Москва (495) 911-03-75, 911-21-55; Санкт-Петербург (812) 449-05-95; Казань (843)236-32-89, 264-27-32;  
 Краснодар (86162) 6-64-44, 5-17-89; Кемерово (3842) 62-33-92; Екатеринбург (343) 379-32-92;  
 Нижний Новгород (831) 462-94-08

# ТАКСИ В АРЕНДУ

ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ОБЪЕМ РЫНКА УСЛУГ ТАКСИ ТОЛЬКО В МОСКВЕ СОСТАВЛЯЕТ \$400–500 МЛН В ГОД, А ПО ВСЕЙ РОССИИ ЭТА ЦИФРА ПРЕВЫШАЕТ \$2,5 МЛРД. И, БЕЗ СОМНЕНИЯ, ТАКСИ-РЫНОК БУДЕТ ТОЛЬКО РАСТИ. МНОЖЕСТВО МОЛОДЫХ КОМПАНИЙ СТРЕМЯТСЯ УСПЕТЬ ВОЙТИ В БИЗНЕС, ДЛЯ ЧЕГО ОБРАЩАЮТСЯ В ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ С ЦЕЛЬЮ ПРИОБРЕТЕНИЯ ПАРКА АВТОМОБИЛЕЙ. ПЕТР СУПОНЕВ.

**ЗЕЛЕНЬ ОГОНЕК БЕЗ ЛИЦЕНЗИИ** Сегодня во всем мире лизинг является самым популярным способом приобретения корпоративного автотранспорта (в США покупки автомобилей составляют около 1/3 всех лизинговых контрактов). Преимущества лизинга для транспортных компаний очевидны — это возможность приобрести технику за минимальный авансовый платеж, причем залогом может выступать сам автомобиль. «Существенным преимуществом лизинга в отличие от кредита является то, что лизинговые платежи можно учитывать как часть себестоимости, что позволяет сэкономить при уплате налога на прибыль», — добавляет Артур Николаев, директор департамента лизинга легкового автотранспорта компании «Центр-Капитал». — При этом лизинговые компании могут предложить более гибкие условия оплаты по сравнению с банками».

По мнению Александра Михайлова, директора по развитию бизнеса компании Europlan, лизинг транспортными компаниями стал активно использоваться уже в 1990-х, однако это были преимущественно машины для маршруток, а не легковые такси. «В целом по рынку лизинг автомобилей для такси — это молодой продукт, ему всего два-три года», — говорит Михаил Лысков, руководитель отдела лизинга автотранспорта компании «Номос-Лизинг».

Причин для очевидного роста спроса на такси-лизинг эксперты называют несколько. «В последнее время многие транспортные компании, особенно специализирующиеся на корпоративных клиентах, стремятся выйти из тени», — считает Артур Николаев. — А для прозрачного бизнеса лизинг как эффективная форма снижения налогооблагаемой базы весьма востребован».

Сильный импульс для роста интереса к такси-бизнесу и к автолизингу дала отмена в 2005 году лицензии на перевозку пассажиров. Это, по словам Дамира Курмаева, генерального директора компании «Такси-Ритм», привело к тому, что рынок серьезно вырос. «Когда в 2005 году мы открыли свою компанию, то число московских операторов, имеющих автопарк больше ста машин, было около десяти», — говорит он. — Сегодня их уже в два раза больше».

По словам Александра Михайлова, в последнее время на рынке появилась нишевая тенденция. Компании стали покупать машины представительского класса для услуги VIP-такси или же для специализированных сервисов, таких как, например, «женское такси». «В 2006 году, когда появилась наша компания «Женское такси» (первоначально «Розовое такси»), мы взяли в лизинг парк автомобилей Daewoo», — говорит Ольга Фомина, создатель и генеральный директор фирмы. — Сегодня в нашем автопарке 18 машин марки Volvo, и мы по-прежнему используем лизинговую модель».

Перспективность такси-направления для лизинговых компаний очевидна. «Сегодня во многих городах до сих пор дикий рынок такси. До 80–90% рынка принадлежит водителям-нелегалам», — считает Михаил Лысков. — Однако спрос постепенно меняется в пользу качественного обслуживания, которое могут предложить только официальные перевозчики».

**В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ МНОГИЕ ТРАНСПОРТНЫЕ КОМПАНИИ, ОСОБЕННО СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩИЕСЯ НА КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТАХ, СТРЕМЯТСЯ «ВЫЙТИ ИЗ ТЕНИ», А ДЛЯ ПРОЗРАЧНОГО БИЗНЕСА ЛИЗИНГ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА СНИЖЕНИЯ НАЛОГООБЛАГАЕМОЙ БАЗЫ ВЕСЬМА ВОСТРЕБОВАН**



## ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



ПОСТАВЩИКИ ИНОМАРОК ГОТОВЫ ПРЕДЛАГАТЬ ТАКСИПАРКАМ БОЛЕЕ ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ МАШИН В ЛИЗИНГ, НО «ВОЛГА» ПО-ПРЕЖНЕМУ ПОКОРЕЯЕТ ВСЕХ РЕМОНТОПРИГОДНОСТЬЮ

По разным оценкам, сегодня совокупный автопарк служб такси в Москве составляет около 4 тыс. машин. При этом потребность столицы как минимум в пять-шесть раз больше.

По наблюдениям Артура Николаева, наиболее популярными среди такси-компаний являются бюджетные иномарки — Renault Logan, Ford Focus, некоторые модели Chevrolet, Hyundai Accent. В компанию «Номос-Лизинг», по словам Михаила Лыскова, поступали заявки на машины марки Skoda и даже иранской марки Samand. Машины российского производства по опыту остаются популярными в небольших городах.

**БАЛАНС ПРЕВЫШЕ ВСЕГО** По словам экспертов, самыми привлекательными для лизинговых компаний являются крупные фирмы, уже имеющие собственный автопарк. Эту категорию клиентов отличает высокая прозрачность и стабильность бизнеса. Представляющими самый высокий риск для лизинговых компаний являются начинающие предприниматели. «Лизинговая компания, как и банк, и страховая компания, — это прежде всего финансовая структура, стремящаяся свести риски к минимуму», — подчеркивает Артур Николаев. — Поэтому при знакомстве с потенциальным лизингополучателем мы изучаем экономику компании. Зачастую у молодых компаний нет ни положительного баланса, ни кредитной истории, без чего мы не можем заключить договор».

Впрочем, даже в этом случае у компании есть возможность все-таки получить искомый транспорт. Для этого на-

до представить дополнительное обеспечение, которым может быть недвижимость, другой автотранспорт, ценные бумаги или поручительство банка. «Кроме того, мы можем предложить лизингополучателю внести больший, нежели в стандартном варианте, аванс (до 30%),» — говорит Михаил Лысков. — Или уменьшить сроки лизингового договора, скажем, с трех до двух лет. Практика показывает, что многие такси-компании способны выплатить лизинговую сумму уже через год».

**ЛИЧНЫЙ ОПЫТ** В начале 2006 года предпринимательница Ольга Фомина решила создать первое в Москве «женское такси». «Тогда ничего подобного в Москве не было, это был первый «женский» проект», — иронично отмечает Ольга. — Однако, несмотря на подробный и проработанный бизнес-план, в первых десяти компаниях нас ждал отказ. В конце концов одна из лизинговых компаний согласилась, и мы купили десять автомобилей Daewoo — Matiz и Nexia».

Впрочем, по словам госпожи Фоминой, сейчас она не стала бы заключать подобный контракт. «Я рекомендую всем крайне внимательно изучать детали договора», — подчеркивает она. — В нашем случае мы столкнулись со скрытыми процентами, и в итоге размер платежей вырос до куда большей суммы, нежели оговаривалось изначально».

Кроме того, по наблюдениям Ольги Фоминой, следует быть осторожными с выбором страховой компании: «Сегодня мы отказались от страхования каско. Нам пришлось столкнуться с тем, что работа со страховщиками мо-

жет иметь самый непредсказуемый характер. В случае аварии выплаты могут поступить только через полгода, при этом машина будет находиться в нерабочем состоянии и не приносить выручку».

По словам Дамира Курмаева, когда в 2005 году он создавал компанию «Такси-Ритм» и пытался взять в лизинг парк автомашин, ему пришлось обойти более 30 компаний. «Поиск занял два месяца», — рассказывает он. — Где-то требовали значительное обеспечение, а где-то соглашались, но предлагали слишком большую процентную ставку. В итоге только в одной компании мне сделали подходящее предложение. Однако мне пришлось по требованию лизинговой компании увеличить стартовый аванс до 40%. При этом я понимаю, что эти требования справедливы. Только за прошлый месяц к нам обратились представители пяти убыточных такси-компаний с предложением взять их автомобили в аренду или в управление. Такси — это очень трудный бизнес».

По опыту главы «Такси-Ритма» компании, желающей получить интересное и выгодное предложение, стоит изучить абсолютно все предложения на рынке — и от крупных, и от маленьких компаний. «Сегодня мы уже входим в число крупных компаний, в нашем автопарке более ста автомобилей. Разумеется, мы получаем большое количество предложений от самых разных лизинговых операторов, в том числе лидеров рынка», — говорит Дамир Курмаев. — Однако для нас оказалось очень выгодным сотрудничество с небольшой компанией, в штате которой всего четыре человека. В конце концов, все решает личный профессионализм менеджеров».



## ПРЯМАЯ РЕЧЬ КАКАЯ МАШИНА ДОЛЖНА СМЕНИТЬ «ВОЛГУ» В ТАКСИ?

**Алексис Родзянко, управляющий директор банка CREDIT SUISSE:**

— Ford, скорее всего, Mondeo. Это недорогая машина, надежная и комфортная. К тому же делается в России, но, в отличие от действительно российских машин, на ходу не разваливается. И уж, во всяком случае, она лучше «Волги».

**Валерий Шанцев, губернатор Нижегородской области:**

— «Волга» будет выпускаться до 2012 года, так как она хорошо покупается. А после 2012 года судьбу этого популярного автомобиля решат акционеры завода. Выпускаемая сейчас «Волга» прошла глубокую модернизацию и оснащена надежным двигателем Chrysler. Значительно изменен интерьер и экстерьер. Впервые за многие годы за этим автомобилем стоит очередь. Поэтому я уверен — «Волга» для такси пока лучшая машина. А потом ей на смену придет какой-нибудь народный отечественный автомобиль, надежный и недорогой.

**Владимир Винокур, артист:**

— Китайская. Китайцы сейчас завоевывают автомир. Их машины модные, современные, а главное, дешевые. А так как наш автопром загнивает, то его место,

естественно, займут шустрые китайцы. Впрочем, и правильно. Китайские машины долгой эксплуатации не выдерживают, а из-за их дешевизны их проще будет списать. Может, тогда на наших дорогах не будет «убитых» машин-такси с водителями-гастарбайтерами.

**Анфиса Чехова, телеведущая:**

— Недорогие иномарки типа Fiat или Kia. Вряд ли это будут отечественные машины: они же на ходу сыплются. «Лада» — это вообще позор для России, на нее без жалости нельзя смотреть. Сейчас даже милицию пересадили на иномарки: они прочнее и надежнее. К тому же иностранные названия звучат солиднее. Например, когда вы заказываете такси и вам говорят, что придет «комфортабельная иномарка», вы поневоле радуетесь, даже если речь идет о каком-нибудь задрипанном Hyundai. Вообще, было бы замечательно ездить на Volkswagen Passat, но на это владельцы парков не разорятся.

**Олег Мазуров, гендиректор УК «Альянс Росно»:**

— Хотелось бы, чтобы безопасные. Например, в Европе именно из-за безопасности в качестве такси используют Mercedes E-класса.

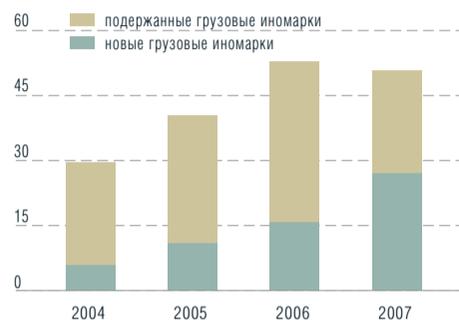
# ГРУЗОВЫЕ РЕЗЕРВЫ

ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛИ НАЧАЛИ ОТВОЕВЫВАТЬ УТЕРЯННЫЕ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК С ГРУЗОВЫМ АВТОТРАНСПОРТОМ. ПРИ ЭТОМ ЕДИНСТВЕННЫМ КОНКУРЕНТОМ РОССИЙСКИМ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЯМ МОГУТ СТАТЬ ПРЕДСТАВИТЕЛИ КИТАЯ. ОДНАКО И У НИХ ЕСТЬ СЛАБОЕ ЗВЕНО — НЕРАЗВИТОЕ СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ И НИЗКОЕ КАЧЕСТВО СБОРКИ. ТЕПЕРЬ ВСЕ БУДЕТ ЗАВИСЕТЬ ОТ ТОГО, НАСКОЛЬКО У РОССИЙСКИХ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ХВАТИТ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ ПОКРЫТИЯ ТЕКУЩЕГО СПРОСА.

ВЛАДИМИР БОРИСОВ

**ЗАПАД СДАЛСЯ** За истекшие девять месяцев на рынке лизинга грузового автотранспорта назрел перелом. Если в течение всех последних лет доля новых иномарок росла, то теперь рост затормозился. Это связано с двумя факторами. Квоты, выделяемые производителями развитых стран, полностью выбраны, и спрос удовлетворяется уже на несколько лет вперед в порядке живой очереди. Кроме того, значительно ослабил позиции зарубежных автопроизводителей кризис ликвидности на западных финансовых рынках. Все это в значительной степени отразилось и на темпах роста российского рынка лизинга грузового автотранспорта, который при потенциальной возможности роста по крайней мере в полтора раза прибавит, по оценкам участников рынка, по итогам этого года не более 40%. На фоне растущего такими галолирующими темпами на российском рынке спроса на грузовой автотранспорт отечественные производители вновь стали отвоевывать потерянные позиции, как, впрочем, и поставщики поддержанных иномарок.

По данным участников рынка, за истекшие девять месяцев темпы прироста объема нового бизнеса по лизингу грузового автотранспорта значительно увеличились по сравнению с прошлым годом. В среднем по рынку они составили порядка 40%, а у отдельных компаний объем нового бизнеса вырос более чем вдвое, в то время как средний прирост рынка лизинга в целом не превысил 30%.



ДИНАМИКА ОБЪЕМА ВВОЗА ГРУЗОВЫХ ИНОМАРОК (ТЫС. ШТУК)  
ИСТОЧНИК: ФТС.

«Например, нам покорились цифры 150% прироста нового бизнеса», — отмечает директор по развитию компании Europlan Александр Михайлов. — Именно это позволило нам войти в число лидеров в общем автотранспортном зачете».

По словам заместителя генерального директора по продажам лизинговой компании КамАЗ Олега Ершова, за девять месяцев этого года рост объема лизинговых услуг по приобретению грузовых автомобилей составит не менее 50%, тогда как за аналогичный период прошлого года рост составил не более 25%. При такой динамике



ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛИЗИНГА ГРУЗОВОГО АВТОТРАНСПОРТА (2007 ГОД — ОЦЕНОЧНО)  
ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

объем рынка лизинга тяжелых грузовиков в 2007 году может составить более 45 млрд руб. (\$1,9 млрд) против 30 млрд руб. (\$1,14 млрд) в 2006 году.

В итоге доля грузового автотранспорта в общем объеме нового бизнеса лизинговых сделок выросла, по оценкам участников рынка, с 18,6 до 25%. «Портфель компании «ВСП-Лизинг» на 20–25% состоит из сделок с грузовым автотранспортом», — отмечает генеральный директор «ВСП-Лизинга» Андрей Пожидаев.

В то же время, по мнению Андрея Пожидаева, значительный рост доли сделок грузового автотранспорта в об-

щем объеме рынка лизинговых услуг связан не только с макроэкономической конъюнктурой, вызывающей рост спроса, но и в целом с ростом числа предложений таких услуг среди лизинговых компаний. «Исследования аналитиков показывают, что уже более 80% лизинговых компаний имеют в своем активе сделки с грузовым автотранспортом», — подчеркивает господин Пожидаев. — Это связано как с развитием благоприятной экономической ситуации для развития бизнеса в России (увеличением объема строительства, промышленного производства и торговли), так и с тем, что грузовой автотранспорт имеет высокий уровень ликвидности и всегда привлекателен как предмет лизинга».

Кроме того, еще одной причиной быстрого роста лизинга грузовых автомобилей помимо мощного инвестиционного бума первого полугодия 2007 года стало удорожание самого грузового автотранспорта.

При этом традиционной является ситуация, когда транспортные компании не хотят формировать свой парк. «Приобретение новых машин — дело затратное, тем более когда речь идет о том, чтобы провести сделку с помощью инструмента финансовой аренды», — говорит генеральный директор «Авангард-Лизинг» Александр Кожевников. — В итоге транспортные компании пытаются переложить эти затраты на плечи грузоотправителей, однако те пока не готовы платить соответствующую цену. Поэтому транспорт-

на правах рекламы

ОАО АКБ «АВАНГАРД», Генеральная лицензия Банка России № 2879

## АВАНГАРД ЛИЗИНГ

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

АКЦИОНЕРНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК АВАНГАРД

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

«АВАНГАРД-ЛИЗИНГ» РЕАЛИЗУЕТ ПРОЕКТЫ В 53 РЕГИОНАХ РОССИИ

# \$1,174 млрд

ОБЪЕМ ЛИЗИНГОВОГО ПОРТФЕЛЯ  
ОАО «АВАНГАРД-ЛИЗИНГ»  
(на 01.07.2007 г.)

\*условия финансирования по каждому проекту определяются индивидуально

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

УРАЛСИБ | ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

## ЭКСПРЕСС ЛИЗИНГ

ОБОРУДОВАНИЯ

Когда скорость имеет значение

СРОК ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ  
**3 ДНЯ**

ООО «Лизинговая компания УРАЛСИБ»  
Москва: (495) 705-90-39, доб. 2978, 2227, 7304    Уфа: (347) 251-95-34, 251-95-36    Санкт-Петербург: (812) 335-58-21, 335-58-22  
Белгород: (4722) 325-555    Брянск: (4832) 740-778    Великий Новгород: (8162) 738-586    Владимир: (4922) 420-831  
Воронеж: (4732) 205-310    Екатеринбург: (343) 355-66-51    Ижевск: (3412) 912-735    Иркутск: (3952) 202-929  
Калининград: (4012) 992-551    Кемерово: (3842) 358-296    Краснодар: (861) 219-27-85    Красноярск: (3912) 205-357    Нижний Новгород: (8312) 759-100    Новороссийск: (8617) 645-894    Новосибирск: (383) 222-47-43    Омск: (3812) 534-876    Пермь: (342) 246-53-35  
Ростов-на-Дону: (863) 219-07-86    Рязань: (4912) 289-451    Самара: (846) 263-72-04    Саратов: (8452) 470-415    Смоленск: (4812) 628-048  
Ставрополь: (8652) 264-997    Тверь: (4822) 367-475    Тюмень: (3452) 460-165    Челябинск: (351) 267-51-21

на правах рекламы

www.leasing.uralsib.ru  
8 800 200 55 20  
Звонки по России бесплатно

ным компаниям проще нанимать частных». Это, по его словам, зачастую приводит к тому, что срываются сроки поставок, возникает порча груза или даже его утрата.

Такая ситуация, в свою очередь, стала вызывать справедливые нарекания со стороны грузополучателей. В итоге многим из них стало выгоднее иметь дело не с транспортными компаниями, а иметь свой собственный парк грузового автотранспорта. По словам генерального директора «Промсвязьлизинга» Сергея Килейникова, свой парк стали активно формировать ритейловые сети. На этом фоне, по словам Александра Кожевникова, заинтересовались лизингом и мелкие частные перевозчики, которых подражают транспортные компании. В итоге, по данным Сергея Килейникова, порядка 15% новых сделок приходится на крупные предприятия, 35% — на ритейловые сети, а оставшиеся 50% формируют именно мелкие частные компании. При этом по объему текущих сделок доля мелких компаний составляет порядка 25%, на долю среднего бизнеса приходится примерно 15%, а доля крупных компаний — 60%.

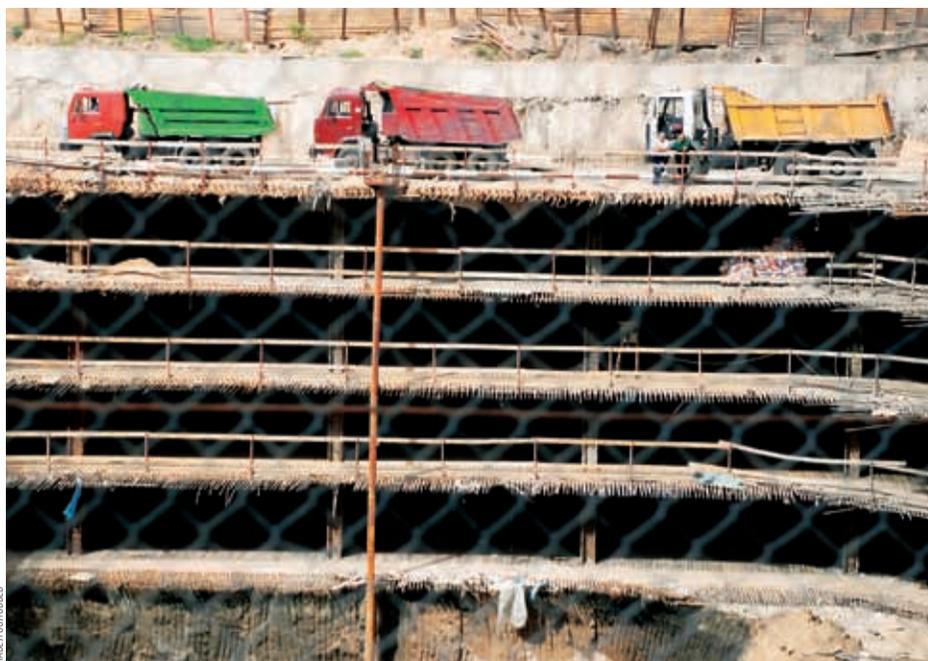
Но этому соотношению не суждено сохранить статус-кво. Основной прирост числа сделок идет за счет мелких компаний, при этом, по словам Сергея Килейникова, малый бизнес в области лизинга грузового автотранспорта очень быстро набирает обороты. «Если еще год назад малые компании покупали за счет лизинга три-пять машин, то сейчас счет идет на десятки», — подчеркивает Сергей Килейников. И в основном это представители регионов. По его оценкам, через пять-шесть лет доля малых компаний в общем объеме сделок лизинга грузового автотранспорта будет составлять уже порядка 60%.

При этом увеличивается и диверсификация рынка. По словам Андрея Пожидаева, услуги по приобретению грузового автотранспорта с помощью лизинга стали получать уже не только машиностроительные и транспортные холдинги, но и средние компании в таких отраслях, как пищевая и текстильная, строительная и добывающая, обрабатывающая и логистическая.

На фоне такого спроса на рынке стали образовываться очереди на несколько лет вперед на новые грузовые иномарки. «В отношении грузовых автомобилей европейского производства налицо проблема предложения», — говорит управляющий директор «Райффайзен-Лизинга» Галина Костылева. — Это связано с наличием ограниченных квот на Россию у европейских производителей грузовой техники». При этом доля новых иномарок в общем количестве ввозимых в этом году тяжелых грузовиков, по словам Олега Ершова, увеличилась почти до 50% рынка грузового автотранспорта.

Такая же картина и на рынке продаж грузового автотранспорта. По данным «Мишель Групп Финанс», объем поставок зарубежной техники как в количественном, так и в денежном выражении за девять месяцев этого года удвоился. При этом если раньше порядка 40–50% техники шло в лизинг, то сейчас доля лизинга составляет уже порядка 80–90% от общего числа всех сделок. «Почти все наши клиенты берут какую-то часть партии в лизинг», — говорит ведущий менеджер «Мишель Групп Финанс» Александр Федоров. По его словам, нижний порог лизинговой сделки снизился за счет этого до 10% поставки. И спрос все равно не удовлетворен. «Спрос вырос настолько, что его не накормишь ничем! — восклицает Александр Федоров. — Если раньше в основном в лизинг шли новые машины, то сейчас даже на подержанные иномарки очередь в три-четыре месяца». По его словам, спрос вырос настолько, что в Польшу стало выгодно пригонять подержанные автомобили из Великобритании, переделывать их из праворульных в леворульные и продавать по лизинговой схеме в Россию.

В то же время буквально несколько месяцев назад ситуация на рынке подержанных грузовых иномарок была совершенно иной. «Результаты первого полугодия 2007



РОССИЙСКИМ «КАМАЗАМ» ПРЕДСТОИТ КОНКУРЕНЦИЯ С КИТАЙСКОЙ ПРОДУКЦИЕЙ

года показали резкое снижение продаж подержанных импортных грузовиков, в то время как до 2007 года положительной динамикой обладали все сегменты рынка грузовых машин — и новые отечественные, и новые импортные, и импортные, бывшие в эксплуатации», — отмечает Александр Михайлов. — В итоге прогнозы аналитиков были снижены с 35 тыс. единиц 2006 года до 23–24 тыс. единиц на 2007 год».

При этом, учитывая, что зарубежный грузовой автотранспорт значительно дороже российского, можно смело предположить, что малые и средние компании будут наращивать численность своего парка в значительной степени за счет именно отечественного грузового автотранспорта. Именно такая тенденция и проявилась, по словам Галины Костылевой, в текущем году. «В связи с отсутствием возможностей удовлетворить растущий спрос за счет иностранных автомобилей мы наблюдаем тенденцию по смещению спроса в сторону российских, белорусских и китайских марок, дилеры которых не испытывают проблем по наличию автомобилей», — подчеркивает госпожа Костылева.

Следует отметить, что данная тенденция является результатом исключительно последних девяти месяцев. «Если говорить о прошлогодних итогах, то, конечно же, в 2006 году львиная доля наших отгрузок приходилась на новую иностранную грузовую технику», — сообщила Галина Костылева. Фактически это означает, что в течение последних девяти месяцев спрос перехлестнул возможности иностранных поставщиков, в то время как в прошлом году возможности зарубежных производителей больше соответствовали потребностям клиентов, считает госпожа Костылева.

Эта картина подтверждается и данными основного поставщика российского грузового автотранспорта в финансовую аренду — лизинговой компании КамАЗ. Как сообщил Олег Ершов, рост количества автомобилей «КамАЗ», реализованных в лизинг за девять месяцев 2007 года, превысил 70%, в то время как в прошлом году за аналогичный период он составил всего 11%.

По оценкам представителей «Райффайзен-Лизинга», ситуация с квотами будет только усугубляться. «Мы не считаем, что ситуация до конца этого года как-то поменяется, так как все квоты европейскими производителями были исчерпаны еще в конце лета», — подчеркивает Галина Костылева. — В настоящий момент по новым иностранным грузовикам мы заключаем договоры лизинга с по-

ставкой февраль-март 2008 года». При этом она уверена, что ко второй половине 2008 года ситуация с квотами повторится. В связи с этим могут возникнуть сложности с получением техники в оговоренные сроки.

В то же время ситуацию с квотами может усилить продолжающийся тихо тлеть на западных финансовых рынках кризис ликвидности. Так, по словам Сергея Килейникова, лизинг грузового автотранспорта был одним из лидеров в течение всего этого года, однако последние три-четыре недели наблюдается определенное охлаждение. «По моим оценкам, это может быть своего рода запоздалым отзвуком кризиса ликвидности на западных рынках», — поясняет господин Килейников. — В целом рынок только начинает набирать обороты, однако производственный спад, который может возникнуть на западных рынках вслед за финансовым, может значительно сузить предложение, и это прежде всего, конечно же, отразится на доли лизинговых сделок зарубежного грузового автотранспорта».

## ВОСТОЧНЫЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ФРОНТ

При этом главную конкуренцию российским автопроизводителям могут составить представители машиностроительной отрасли Китая. По словам Александра Михайлова, резкий скачок продаж китайских грузовиков, которые сразу ворвались в тройку лидеров, потеснив MAN, Mercedes-Benz, Iveco, Renault и других, стал неожиданной новостью для рынка. Однако, по оценкам участников рынка, удержаться на этом пьедестале китайским автопроизводителям будет крайне сложно.

По мнению Сергея Килейникова, период эйфории от китайской техники скоро закончится. По его оценкам, доля сделок с китайским грузовым автотранспортом не превысит 5% от общего объема сделок, такая же картина сохранится и на рынке лизинга грузового автотранспорта. Основная проблема китайских автопроизводителей в том, что они не смогут представить на российском рынке в достаточно короткий срок необходимый объем сервисных услуг. «Любому китайскому производителю свойственна в целом общая парадигма: главное — продать», — поясняет Сергей Килейников. — Они полностью оправдывают лозунг Бонапарта: главное — ввязаться в драку, а там видно будет. Однако российский потребитель уже успел привыкнуть к хорошему качеству».

При этом качество китайского грузового автотранспорта не соответствует сразу нескольким критериям. По сло-

вам аналитика ИК «Брокеркредитсервис» Севастьяна Козицына, первое, что бросается в глаза в китайской технике, — это качество сварных соединений. «Эта проблема уже у многих потребителей вызывает нарекания», — отмечает господин Козицын. В итоге, по его оценке, большинство крупных сделок по покупке китайского грузового автотранспорта — это больше политический шаг, нежели экономически обоснованное действие.

Главными потребителями китайского грузового автотранспорта могут быть только мелкие и средние компании, так как крупный бизнес не будет тратить на постоянный ремонт, еще и затрудненный при отсутствии развернутой сервисной сети. «Крупные компании не хотят отвлекать оборотные средства на постоянные ремонты, к чему непременно приводит эксплуатация даже подержанного западного грузового автотранспорта», — отмечает Галина Костылева. При этом следует отметить, что у малых и средних компаний с оборотными средствами ситуация представляется еще более затруднительной. На этом фоне их гораздо больше устроила бы именно подержанная иностранная техника. «Фактически основными потребителями подержанного западного грузового автотранспорта и являются мелкие транспортные компании и индивидуальные предприниматели», — подчеркивает госпожа Костылева.

Но на фоне невозможности удовлетворить спрос за счет западной грузовой автотехники — как новой, так и подержанной — малым и средним компаниям приходится выбирать именно между отечественными и китайскими производителями. При этом выбор у компаний малого бизнеса упрощается еще и тем, что, по словам Александра Федорова, многие китайские грузовые автомобили по факту с трудом соответствуют стандарту «Евро-1», не говоря уже о «Евро-2». «Недавно была довольно скандальная история, когда автопоезд с грузом был задержан на границе с Польшей именно из-за несоответствия экологическим требованиям», — рассказал господин Федоров. — И это был автопоезд, целиком состоящий из новых китайских грузовиков. В итоге поставка товара была попросту сорвана».

Однако у китайских производителей грузового автотранспорта есть одна лазейка. По словам Александра Михайлова, сейчас внутрироссийские автомобильные перевозки растут опережающими темпами по сравнению с международными. Именно увеличение спроса в этом сегменте привело к столь значимому росту числа и объема лизинговых сделок с грузовым автотранспортом.

На этом фоне становится вполне очевидной роль государства в росте доли лизинговых сделок с отечественным грузовым автотранспортом на рынке финансовой аренды.

Но кроме политических решений, по мнению участников рынка, существуют и вполне приемлемые экономические подходы. Так, по словам Севастьяна Козицына, росту лизинговых сделок с отечественным грузовым автотранспортом на рынке финансовой аренды может вполне способствовать создание аффилированных с автопроизводителями лизинговых компаний, таких как лизинговая компания КамАЗ. «Об этом, в частности, уже подумывает ГАЗ», — подчеркнул господин Козицын. На фоне того, что, по оценкам участников рынка, общий объем лизинговых сделок с грузовым автотранспортом в ближайшие три-пять лет будет расти как минимум по 30–40% в год, возможностей для роста своей доли у отечественных автопроизводителей будет предостаточно.

Следует еще учесть, что рынок лизинговых сделок с грузовым автотранспортом растет в тех регионах, где улучшается качество дорог. «Как только качество дорог в Южном федеральном округе улучшилось, оттуда пошел вал спроса», — подытоживает Сергей Килейников. — Поэтому на фоне общей федеральной программы по реставрации дорог в регионах можно ожидать еще больших темпов роста». ■

**СПРОС ВЫРОС НАСТОЛЬКО, ЧТО В ПОЛЬШУ СТАЛО ВЫГОДНО ПРИГОНЯТЬ ПОДЕРЖАННЫЕ ГРУЗОВИКИ ИЗ ВЕЛИКОБРИТАНИИ, ПЕРЕДЕЛЫВАТЬ ИХ ИЗ ПРАВОРУЛЬНЫХ В ЛЕВОРУЛЬНЫЕ И ПРОДАВАТЬ ПО ЛИЗИНГОВОЙ СХЕМЕ В РОССИЮ**



# «СУХОЙ» В ОСТАТКЕ ВОЗДУШНЫЙ ФЛОТ РОССИИ ТРЕБУЕТ МАСШТАБНОГО ОБНОВЛЕНИЯ. ПО ДАННЫМ МИНИСТЕРСТВА ТРАНСПОРТА РФ, В ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ СЕГОДНЯ ЭКСПЛУАТИРУЕТСЯ ЧУТЬ БОЛЬШЕ 2,5 ТЫС. СУДОВ, НО 1,5 ТЫС. ИЗ НИХ УЖЕ ДАВНО ПОРА ОТПРАВИТЬ В УТИЛЬ. САМОЛЕТ — ИГРУШКА ДОРОГАЯ, ПОЭТОМУ ВО ВСЕМ МИРЕ АВИАКОМПАНИИ ПОРЯДКА 90% СВОЕГО ПАРКА ПОПОЛНЯЮТ ЗА СЧЕТ ЛИЗИНГОВЫХ ПРОГРАММ. ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА ЖЕ НАШИХ ПЕРЕВОЗЧИКОВ ЭТО ВОООЩЕ ЕДИНСТВЕННО ВОЗМОЖНЫЙ СПОСОБ ЗАМЕНЫ УСТАРЕВШЕЙ АВИАТЕХНИКИ.

ЕКАТЕРИНА ТРОФИМОВА

**НЕБО ДЛЯ ДВОИХ** Российский рынок авиационно-го лизинга по мировым меркам еще очень молод. Первые отечественные компании, специализирующиеся на предоставлении подобных услуг, появились лишь десять лет тому назад. Примерно в то же время государство озабочилось проблемой возрождения российского авиапрома. Но какой смысл налаживать производство самолетов, если никому будет их покупать? Собственных средств на приобретение лайнеров у авиаторов и сейчас негусто, а тогда и подавно не было. Чтобы стимулировать процесс обновления парка российских авиакомпаний за счет новых отечественных самолетов, был разработан механизм государственной поддержки авиализинга. Его суть — уменьшение для перевозчика финансовой нагрузки по лизинговым платежам за счет дотирования половины процентной ставки. На эти цели было выделено порядка 500 млн руб.

В 2001 году правительство РФ провело конкурс среди лизинговых компаний (их тогда насчитывалось шесть). Победителями были признаны «Ильюшин-Финанс Ко» (ИФК) и Финансово-лизинговая компания (ФЛК). Победу во многом обеспечило то, что данные претенденты уже имели реальные контракты на поставку самолетов. В 2001 году ФЛК стала оператором первой лизинговой сделки в отечественном авиастроении, поставив два пассажирских лайнера Ту-214 авиакомпании «Дальавиа». Год спустя в соответствии с условиями конкурса государство приобрело крупные пакеты акций обеих лизинговых компаний, заплатив \$80 млн ИФК и \$52,5 млн — ФЛК. В 2003 году ИФК досталось еще \$29,8 млн, а ФЛК — \$12,8 млн. В том же 2003 году появились первые наглядные результаты авиационно-лизинговой деятельности и у ИФК: она передала «Красноярским авиалиниям» самолет Ту-204. Оставаясь конкурентами, компании негласно поделили «зоны ответственности»: в ведении ИФК находятся Ил-96, Ан-148 (ВАСО) и Ту-204 («Авиастар» в Ульяновске), ФЛК финансирует производство Ту-214 на Казанском авиационном производственном объединении и связывает свое будущее с новым региональным российским самолетом RRJ.

По состоянию на конец июня текущего года портфель заказов ИФК превысил 100 самолетов на общую сумму около \$3,5 млрд. Цифры впечатляют. Но в сравнении с ними итоги трехлетней работы компании выглядят как-то бледно. С 2003 по 2006 год ИФК построила и передала заказчикам всего 11 авиалайнеров — 2 Ил-96-300 и 1 Ту-204-100 «Красноярским авиалиниям», 3 Ил-96-300 Cubana de Aviacion», 4 Ту-204-300 «Владивосток Авиа». В конце минувшего августа на летные испытания был передан «Атлант-Союзу» Ил-96-400Т. Примерно так же обстоят дела и у ФЛК: с 2001 года она передала пять Ту-214 «Дальавиа», по одному Ту-214 «Красноярским авиалиниям» и «Трансаэро», один Ан-140 «Якутии». Портфель заказов ФЛК выглядит куда скромнее, чем у коллеги-конкурента: до 2010 года компания планирует поставить 23 самолета на сумму \$619 млн.



ВРЕСТАВ РЕУТОВ, НИКОЛАЙ ЦЫГАНОВ



РЕГИОНАЛЬНЫЙ САМОЛЕТ ОТ «СУХОГО» (НА ФОТО СЛЕВА) ПОКА ТОЛЬКО УСЛОВНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА ПРОВЕРЕННЫМ BOEING

Кажется, наиболее вероятное объяснение такой медлительности кроется в неспешности строительства заказанных лайнеров. Судя по всему, долго пребывавшему в спячке российскому авиапрому теперь трудно раскататься. Так, «Трансаэро» получила свой первый Ту-214 от ФЛК с опозданием почти на год. Сроки переносились именно «по состоянию завода-изготовителя». Впрочем, у ИФК таких переносов не наблюдалось. Поэтому, вполне возможно, причина иная: обе полугосударственные компании входят в Объединенную авиастроительную корпорацию и предлагают только новые самолеты и только в финансовый лизинг — таковы условия, предусмотренные программой господдержки. При этом приоритетными являются инновационные модели — сравнительно свежий Ту-204, Ан-148, производство которого только-только разворачивается, и Sukhoi SuperJet-100, пока существующий лишь в виде опытного образца — его впервые выкатили на обозрение публики 26 сентября на авиационном заводе КНААПО в Комсомольске-на-Амуре. Между тем стандартный срок финансового лизинга авиатехники составляет 15 лет, и потенциальные покупатели пребывают в нерешительности, не зная, как поведут себя эти машины при длительной эксплуатации и сколько они будут стоить по завершении лизинговых выплат.

**СЛАБАЯ ПОДДЕРЖКА** Не только проблема остаточной стоимости мешает продажам новых российских лайнеров. Финансовый эффект от государственной поддержки оказался не столь заметным, как ожидалось. В то время как западные компании получают средства на длительный срок под 3–5% годовых, в России стоимость кредитов достигает 10–15%. А собственных оборотных средств у российских лизинговых компаний недостаточно для того, чтобы финансировать производство. В результате если на Западе за 15 лет финансового лизинга стоимость лайнера возрастает в 1,3–1,5 раза, то у нас — в 1,8–2 раза.

С точки зрения лизинговых компаний ситуация осложняется еще и тем, что субсидии адресуются определенной авиакомпании, которой повезло попасть в перечень поддерживаемых предприятий. Именно на нее оформляются выплаты. И если у компании этой случится серьезная финан-

совая неприятность, например начнется процедура банкротства, забрать у нее самолет будет практически невозможно. Точнее, бессмысленно. Отдать его другому перевозчику на тех же условиях уже не удастся, а уж если с господдержкой финансовый лизинг в России остается удовольствием недешевым, то без нее он и вовсе становится неоправданной роскошью. Теоретически лизинговая компания может оставить «возвращенца» себе и сдавать его в аренду. Но это означает серьезную перестройку ее бизнеса. Для того чтобы в такой ситуации использовать механизм операционного лизинга, требуется опять же наличие большого количества собственных средств. Именно из-за их отсутствия российские лизинговые компании до сих пор не могут предложить в операционный лизинг российские новые самолеты.

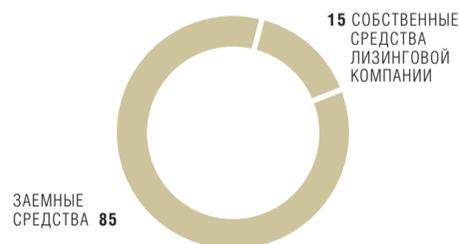
Впрочем, не исключено, что в ближайшее время конкуренция в этой области может усилиться. Прошедшей весной был разработан новый механизм поддержки лизинга «на высшем уровне». Одним из инициаторов этого процесса выступила ИФК. Принципиальных новаций ожидается три — процентная ставка по кредиту будет субсидироваться не наполовину, как сейчас, а полностью, и общая сумма выплат, разумеется, возрастет; получателем денег будет компания, которая сможет забрать самолет у нерадивого перевозчика и передать в более надежные руки, не теряя господдержки. Но что самое важное, по новым правилам претендовать на субсидии сможет любая компания, соответствующая определенным требованиям. Так, пристальное внимание будет уделяться размеру процентной ставки, под которую берется кредит. И если она слишком высока, субсидий компания не получит. Одним из наиболее вероятных претендентов, по мнению экспертов, может стать «ВТБ-Лизинг» — «дочка» одноименного банка, обладающая мощным финансовым тылом в виде материнской структуры. ВТБ выступает партнером ЗАО «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС), предоставил корпорации кредитную линию в размере 10 млрд руб. на запуск серийного производства SSJ и недавно подписал соглашение с армянской компанией «Армавиа» о финансировании сделки по приобретению нескольких самолетов данной модели. Так что «ВТБ-Лизинг» вполне может стать одним из ключевых партнеров ГСС по реализации SSJ.

**САМОЛЕТ В ОДИН РУКИ** Участники рынка надеются, что в случае, если новые правила поддержки лизинга будут приняты, величина ежемесячных лизинговых платежей заметно сократится и отечественная техника станет более конкурентоспособной.

Пока преимущество явно не на стороне России: перевозчики сейчас обновляют свой парк по большей части за счет самолетов иностранного производства, взятых со вторичного рынка — это наиболее часто заключаемые сделки. В лизинг берутся в основном изрядно «пожившие» лайнеры — 10–15 летние. Однако уже к 2010 году в массовом порядке начнутся сделки с пяти-семилетними самолетами. А после 2015 года к лидирующим компаниям начнут поступать самолеты с конвейера, и остальные всерьез задумаются над покупкой новых машин. Таким образом, у нашего авиапрома есть года три на то, чтобы наладить производство всех заявленных новинок. Поспоришь с западными конкурентами наши авиастроители смогут только в том случае, если построят необходимое количество машин и разработают достаточно эффективные методы поддержки лизинга, благодаря чему цена этих самолетов станет приемлемой. «Если мы сумеем сейчас запустить производство и поставить на внутренний рынок хотя бы пару десятков Ту-204, с последующим выходом и продажей нового Ту-204СМ никаких проблем не будет. Если нет, этот сегмент может оказаться для нас потерянным. Если сейчас удастся запустить SSJ и Ан-148, в 2010 году авиакомпании закажут именно эти самолеты, реально увидев, что они уже летают и показывают хорошие результаты. В противном случае предпочтение будет отдано иностранной технике», — прогнозирует Олег Пантелеев.

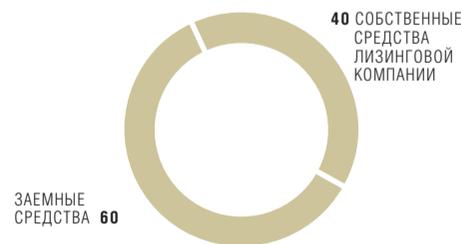
Тем временем отечественные компании, предоставляющие воздушные суда в операционный лизинг, уже ищут пути пополнения своего парка иномарками. Пока западная авиатехника поступает в нашу страну исключительно при помощи иностранцев. Если речь идет о новых Boeing и Airbus, лизинговые услуги предоставляют, как правило, их собственные дочерние структуры. На вторичном рынке тоже достаточно тесно. Однако, как уверяет генеральный директор пермской компании «Авиализинг» Олег Кислужин, российские лизингодатели уже готовы потолкаться локтями и всерьез рассматривают возможность покупки импортных самолетов. Но сделать это непросто. Мешают все тот же ограниченный объем собственных средств и заградительные пошлины. К тому же западные конкуренты с их дешевыми деньгами имеют возможность предложить российским авиакомпаниям более выгодные финансовые условия. Кроме того, у их российских коллег просто отсутствует опыт работы с западными авиакомпаниями и производителями. Тем, кто будет иметь дело с импортной техникой, потребуются большие усилия на то, чтобы наладить ее техническое обслуживание. Но настроены россияне решительно: по словам Олега Кислужина, уже года через два они начнут предлагать собственные Boeing и Airbus. ■

**ПОСПОРИТЬ С ЗАПАДНЫМИ КОНКУРЕНТАМИ НАШИ АВИАСТРОИТЕЛИ СМОГУТ ТОЛЬКО В ТОМ СЛУЧАЕ, ЕСЛИ СУМЕЮТ ПОСТРОИТЬ НЕОБХОДИМОЕ КОЛИЧЕСТВО МАШИН И РАЗРАБОТАТЬ ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ПОДДЕРЖКИ ЛИЗИНГА, КОТОРЫЕ СДЕЛАЮТ ЦЕНУ ЭТИХ САМОЛЕТОВ ПРИЕМЛЕМОЙ**



СТРУКТУРА ФИНАНСИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ НОВОГО САМОЛЕТА В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ (%)

ИСТОЧНИК: ИФК.



СТРУКТУРА ФИНАНСИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ НОВОГО САМОЛЕТА В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ (%)

ИСТОЧНИК: ИФК.



**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) 721-3388; Тойота Центр Измайлово (495) 730-9000; Тойота Центр Коломенское (495) 740-0110; Тойота Центр Кунцево (495) 933-4033; Тойота Центр Лосиный Остров (495) 105-0055; Тойота Центр Отрадное (495) 780-7878; Тойота Центр Рублевский (495) 725-3388; Тойота Центр Серебряный Бор (495) 721-3370; Тойота Центр Шереметьево (495) 730-2200. **Санкт-Петербург:** Тойота Центр Автово (812) 336-4888; Тойота Центр Невский (812) 449-9933; Тойота Центр Пискаревский (812) 321-6181; Тойота Центр Приморский (812) 336-3888; Тойота Центр Пулковое (812) 320-1030. **Воронеж:** Тойота Центр Воронеж (4732) 44-6060. **Екатеринбург:** Тойота Центр Екатеринбург Восток (343) 222-2050; Тойота Центр Екатеринбург Запад (343) 232-9292; Тойота Центр Екатеринбург Юг (343) 229-9999. **Казань:** Тойота Центр Казань (843) 518-4318. **Кемерово:** Тойота Центр Кемерово (3842) 34-5245. **Краснодар:** Тойота Центр Краснодар (861) 227-7711. **Красноярск:** Тойота Центр Красноярск (3912) 67-4525. **Нижний Новгород:** Тойота Центр Нижний Новгород (831) 275-4334. **Новокузнецк:** Тойота Центр Новокузнецк (3843) 39-6315. **Новосибирск:** Тойота Центр Новосибирск (383) 230-0023. **Оренбург:** Тойота Центр Оренбург (3532) 99-8877. **Пермь:** Тойота Центр Пермь (342) 268-9888. **Ростов-на-Дону:** Тойота Центр Ростов-на-Дону (863) 242-9000. **Самара:** Тойота Центр Самара Аврора (846) 372-0202; Тойота Центр Самара (846) 269-4444. **Сургут:** Тойота Центр Сургут (3462) 77-4177. **Тольятти:** Тойота Центр Тольятти (8482) 50-9080. **Томск:** Тойота Центр Томск (3822) 44-6600. **Тюмень:** Тойота Центр Тюмень (3452) 48-9343. **Уфа:** Тойота Центр Уфа (347) 292-6565. **Челябинск:** Тойота Центр Челябинск (351) 795-9595.

**ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В БЕЛОРУССИИ:** Минск: Тойота Центр Минск (37517) 254-7775(76).

**ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В КАЗАХСТАНЕ:** Алматы: Тойота Центр Алматы (327) 297-9666; Тойота Центр Жетісу (327) 250-1102.

**УПОЛНОМОЧЕННЫЕ ПАРТНЕРЫ:** Барнаул: СЛК-Моторс Барнаул (3852) 47-8888. **Волгоград:** АгатВолгаСервис (8442) 35-5373. **Ижевск:** АСПЭК-Центр (3412) 91-1111. **Иркутск:** Тойота Центр Иркутск (3952) 38-6161. **Калининград:** Виакар Моторс (4012) 30-3101. **Курск:** Бизнес Кар Курск (4712) 31-9913. **Магнитогорск:** Авторитет Восток (3519) 30-2126. **Набережные Челны:** Рось-Авто (8552) 70-9525. **Нижневартовск:** Автоинверсал-Моторс (3466) 29-6396. **Нижний Тагил:** Эни Моторс (3435) 48-0464. **Омск:** Феникс-Авто (3812) 53-4422. **Саратов:** Саратов-Авто (8452) 65-4717. **Ставрополь:** Ставрополь-Авто (8652) 29-8696. **Ярославль:** Атлант-М Ярославль (4852) 58-1058.

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

Toyota напоминает Вам о необходимости пристегивать ремни безопасности и строго соблюдать правила дорожного движения. Позаботьтесь о Вашей безопасности и безопасности Ваших близких. Автомобиль, представленный на фото, оборудован дополнительными аксессуарами, не входящими в стандартную комплектацию. На правах рекламы. Товар сертифицирован