

ЛИЗИНГ

ЧТО МЕШАЕТ ЛИЗИНГОВЫМ
КОМПАНИЯМ ОБЪЕДИНЯТЬСЯ / 3
СРО В ЛИЗИНГЕ / 7
РЕЙТИНГ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ / 9
СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯ
НА РЫНКЕ ЛИЗИНГА / 13

Вторник, 18 мая 2010
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №13

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

4601865-000295



10013

kommersant.ru



ОЛЬГА СОЛОМАТИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «ЛИЗИНГ»

НА ПТИЧЬЕМ ЯЗЫКЕ

Лизинговые компании на общем фоне других отраслей российской экономики чувствуют себя сегодня на удивление хорошо. Может быть, секрет их живучести в так называемой невидимой руке рынка и невмешательстве государства в работу лизинговых компаний?

В 1990-х, когда лизинг только появился в России, госорганы регулировали работу отрасли с помощью лицензий на лизинговую деятельность. Хотя лицензирование в данном случае было скорее формальным, нежели реальным. Затем его отменили.

И до настоящего момента рынок лизинга развивался по собственным законам и стандартам. Лизингом могут заниматься практически все независимо от того, являются ли они по сути лизинговыми компаниями или нет. Дошло до того, что компании работают по собственным стандартам отчетности и одни и те же понятия и процессы называют по-разному. Квалификация сотрудников лизинговых компаний также серьезно разнится и с трудом поддается оценке.

Сегодня отраслевых стандартов ведения бизнеса в лизинге, как, например, в строительстве или банковской сфере, нет. Лизинговые компании привыкли вести бизнес по собственным внутрикорпоративным правилам. Именно внутрикорпоративные правила определяют работу лизинговых компаний, и в том числе финансирование операций.

Тем не менее они работают. И при этом чувствуют себя даже намного лучше, нежели другие сектора экономики, зарегламентированные государством. Стоит ли удивляться, что сейчас, когда участники рынка лизинга «светит» необходимость участия в саморегулируемых организациях, они не совсем понимают цели их создания?

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (Business Guide-Лизинг)

Демьян Кудрявцев — генеральный директор
Андрей Васильев — шеф-редактор
Анатолий Гусев — арт-директор
Энди Опп — директор фотослужбы
Екатерина Кузнецова — директор по рекламе.
Рекламная служба:
Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353
Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат»
Ольга Соломатина — выпускающий редактор
Наталья Дашковская — редактор
Ольга Хвостунова — ответственный секретарь
Сергей Цомык — главный художник
Виктор Куликов — фоторедактор
Екатерина Бородулина — корректор
Адрес редакции: 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4.
Тел. (499) 943-9724/9774/9198

Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом».
Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2.
Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство о регистрации СМИ — ПИ № ФС77-38790 от 29.01.2010

Типография: «Сканвоб Аб».
Адрес: Коряланкату 27, Коувала, Финляндия
Тираж: 75000. Цена свободная

Рисунок на обложке: Данила Жестарев

К ПОГЛОЩЕНИЯМ НЕ ГОТОВЫ

НАДЕЖДЫ НА БУРНЫЙ РОСТ ЧИСЛА СДЕЛОК ПО СЛИЯНИЮ И ПОГЛОЩЕНИЮ (M&A) НА ЛИЗИНГОВОМ РЫНКЕ НЕ ОПРАВДАЛИСЬ: КРИЗИС, НЕПРОЗРАЧНОСТЬ И НЕДОСТАТОЧНО ВЫСОКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ МЕШАЮТ ИГРОКАМ ОБЪЕДИНЯТЬСЯ. ХОТЯ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ УЖЕ НЕ СТОЛЬ ОСТРО ОЩУЩАЮТ КРИЗИС, ПРИТОКА ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ ОНИ НЕ ОЖИДАЮТ.

ТАТЬЯНА УСТИНОВА

ФАЛЬСТАРТ После 2007 года, когда объем нового бизнеса российских лизинговых компаний увеличился в три раза, все ожидали бума сделок M&A на лизинговом рынке. Многие эксперты считали, что на российский рынок придут крупные западные игроки, которых заинтересуют действующие на нем компании.

С наступлением кризиса, в конце 2008 года, разговоры о сделках M&A велись уже в другом ключе: обсуждались возможности приобретения сошедших с дистанции игроков. Но и эти прогнозы не оправдались: как объясняет Олег Литовкин, генеральный директор лизинговой компании «Уралсиб», все участники рынка в той или иной мере пострадали от кризиса, поэтому желающих приобрести на баланс лишние проблемные активы не нашлось. Ирина Велиева, руководитель службы рейтингов кредитных институтов «Эксперт РА», добавляет, что многие игроки рынка оказались на грани выживания, а в спасении лизинговых компаний, находящихся в предбанкротном состоянии, практически никто не заинтересован.

Тем более что цены были неадекватны ситуации. «Начиная с 2008 года в нашу компанию регулярно поступали предложения о приобретении лизинговых портфелей или компаний в целом. Но, как правило, это были либо крайне некачественные портфели, или запрашивалась цена, при которой терялся экономический смысл приобретения портфеля. Даже имея доступ к финансовым ресурсам в 2008–2009 году, ГК «Балтийский лизинг» не приобретала лизинговых компаний или портфелей», — вспоминает начальник отдела маркетинга и развития ГК «Балтийский лизинг» Евгений Колесов.

«Светлого будущего» M&A на рынке так и не дождалась, и сделок в последние два года было заключено немного (хотя непрозрачность этого сегмента рынка осложняет точный подсчет). Зимой 2008 года лизинговая компания ЗАО «Бизнес Альянс» приобрела 100% акций ОАО «Ханты-Мансийская лизинговая компания „Открытие“» (ХМЛК «Открытие»), а летом 2009 года — 100% акций австрийской компании Donau Leasing GmbH. В результате образовалась лизинговая группа «Бизнес Альянс». ХМЛК «Открытие» была куплена как площадка для развития направления розничного лизинга и работы с малым и средним бизнесом, а Donau Leasing — для работы с российским бизнесом в Центральной и Восточной Европе, который, предположили в «Бизнес Альянсе», нуждается в лизингодателях, понимающих менталитет и особенности российских компаний.

Ирина Велиева упоминает также анонсированную в ноябре прошлого года сделку по покупке компанией «Вектор-Лизинг» «НОМОС-Лизинга».

Чаще совершались операции по покупке лизинговых портфелей, отдельных сделок или частей лизинговых портфелей. «Но если такая передача портфелей происходила, то чаще всего это были не рыночные сделки, а реорганизационные операции в рамках финансовых групп ли-

РОССИЙСКИМ ИГРОКАМ ПОКУПКА ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ ПОТЕНЦИАЛЬНО ИНТЕРЕСНА ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОЛИ РЫНКА, НО НА ПРАКТИКЕ ЭТО ПОКА МАЛОВЕРОЯТНО ИЗ-ЗА ОТНОСИТЕЛЬНО НИЗКОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА ВСЕ ЕЩЕ РАСТУЩЕМ РЫНКЕ

↑
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



АКЦИОНЕРЫ НЕКОТОРЫХ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ СЕЙЧАС ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В ТОМ, ЧТОБЫ ПРОДАТЬ БИЗНЕС, НО СПРОСА НА ПОДОБНЫЕ АКТИВЫ ПРАКТИЧЕСКИ НЕТ

бо откровенный вывод живых сделок из обанкротившихся лизинговых компаний, которых, по средней оценке, за последние полтора года было не менее 40», — констатирует Евгений Колесов.

НЕСЛИВАЕМЫЕ ПОРТФЕЛИ Хотя лизинговые компании уже не столь остро ощущают кризис, притока потенциальных покупателей они не ожидают. Российским игрокам покупка лизинговых компаний могла бы

быть интересна с точки зрения увеличения доли рынка, но на практике это пока маловероятно из-за относительно низкой конкуренции на все еще растущем рынке. «Для западных игроков покупка российских лизинговых компаний представляет интерес с точки зрения выхода на российский рынок, однако об этом можно будет говорить только после нормализации ситуации в экономике», — полагает Олег Литовкин.

Эксперты, проводя аналогии между лизинговым рынком и банковским, указывают на то, что не стоит ожидать такого же роста сделок M&A в лизинговой сфере, как в банковской. «Лизинговую компанию создать несложно, никаких разрешений и лицензий не требуется. Банк же →

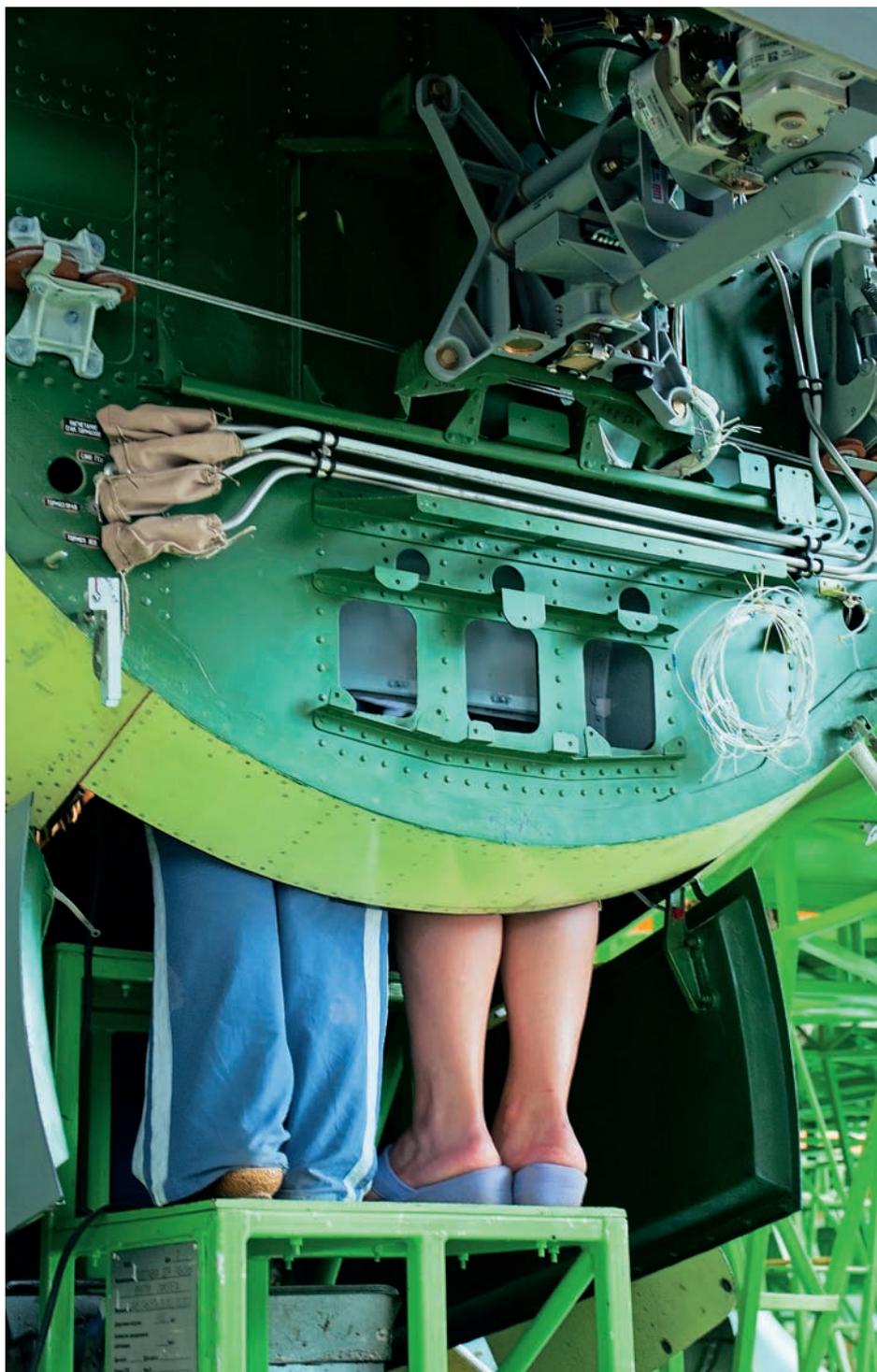


**ПОДНИМЕМ
ВАШ БИЗНЕС**

ООО «РЕСО-Лизинг»
Центральный офис:
+7 (495) 956-39-14
www.resoleasing.com



РЕКЛАМА



ВСЯ НАДЕЖДА ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ — НА ПАРТНЕРОВ И ВЛАДЕЛЬЦЕВ, НА БАНКИ, АКТИВНО РАЗВИВАЮЩИЕ СЕЙЧАС СОБСТВЕННЫЕ ОТДЕЛЫ ЛИЗИНГА

проще купить, так как процесс регистрации нового банка и получения лицензий растягивается на годы», — говорит Алексей Смирнов, заместитель генерального директора «Cascade Лизинг».

Кроме того, лизинговые компании менее прозрачны, чем банки. Это объясняется опять-таки зарегулированностью, а также тем, что лизинговые компании не обязаны вести учет по МСФО. Российский же учет лизинговых операций больше запутает потенциальных инвесторов, чем поможет им.

Сложности с учетом приводят к тому, что лизинговым компаниям, желающим объединиться, приходится решать, стоит ли это делать. «У компании „Балтийский лизинг“ в 2007 году был опыт приобретения портфеля у

лизинговой компании на Дальнем Востоке. В процессе приобретения актива появились подводные камни, такие как различия в подходах к начислению лизинговых платежей и юридическая составляющая лизинговых договоров. Учитывая, что у нашей компании 26 филиалов и в обслуживании находится более 4,7 тыс. договоров, ведение управления приобретенными договорами в „ручном“ режиме не способствовало технологичности работы и развитию данного направления», — рассказывает Евгений Колесов.

Потенциальных покупателей отпугивают и неадекватные цены. «Адекватность оценок на рынке даже в докризисные времена — непростая тема для обсуждения», — вздыхает Анатолий Балыкин, руководитель пресс-службы группы лизинговых компаний «Бизнес Альянс». Российский лизинг весьма неоднороден по составу, равно как и портфели многих компаний, на этом рынке работающих. То же самое можно сказать и о качестве менеджмента в

лизинговой отрасли. Поэтому покупка лизингового актива требовала и будет требовать индивидуального подхода.

Наконец, у большинства лизинговых компаний сейчас другие заботы. «Компании скорее сконцентрированы на решении внутренних проблем (просроченные платежи, реализация предметов лизинга), чем на поиске возможностей для роста через M&A. Возможно, некоторые акционеры лизинговых компаний сейчас заинтересованы в том, чтобы продать бизнес, но спрос на подобные активы практически нулевой», — говорит Ирина Велиева.

НАДЕЖДЫ НА БАНКИ Поэтому вся надежда лизинговых компаний — на традиционных партнеров и владельцев, на банки. Правда, есть и предпосылки для роста активности на рынке.

«Мы полагаем, что инициаторами процессов слияний и поглощений будут банки. Во-первых, именно банки обладают достаточным для подобных действий финансовым ресурсом, а во-вторых, в последнее время у них возродился интерес к лизинговой отрасли, а аффилированные с банками лизинговые компании стремятся активно наращивать портфели сделок. Покупка другой лизинговой компании — неплохой способ развития собственного существующего лизингового бизнеса, увеличения портфеля, способ выхода на новые сегменты рынка и новых клиентов», — говорит Анатолий Балыкин.

Среди возможных покупателей участники рынка называют Сбербанк, активно развивающий программы ипотечного кредитования и лизинга.

Впрочем, основное условие, обеспечивающее этот процесс, — стабилизация экономики и финансовых рынков, возобновление предприятиями инвестиционных и модернизационных программ. Пока эти процессы только начинаются. Но и они обеспечивают рост рынка лизинга, рост спроса на услуги лизингодателей, и, как следствие, растет инвестиционная привлекательность лизинговых компаний, в том числе и как объектов M&A.

И даже если нет резона покупать лизинговую компанию целиком, то отдельные лизинговые портфели могут и в нынешних условиях оказаться вполне удачным приобретением. «В условиях кризиса компании, располагающие свободной ликвидностью, могут быть заинтересованы в покупке активов, которые характеризуются долгим периодом эксплуатации и высоким потенциалом роста после кризиса. Причем важным является не столько качество заемщиков, сколько само имущество. Очевидно, что недвижимость и вагоны, купленные с хорошим дисконтом в период кризиса, через год-два не потеряют в цене и принесут хорошие дивиденды», — рассуждает Олег Литовкин.

Поэтому слияния на лизинговом рынке, похоже, будут происходить не реками, а ручейками. ■

ДОКРИЗИСНЫЕ СДЕЛКИ

В начале 2008 года компания «Рейл Групп», специализирующаяся на железнодорожном подвижном составе, стала владельцем компании «ВКМ-Лизинг», занимавшейся лизингом грузового железнодорожного транспорта.

В 2008 году компания «Лизинг-Трейд», работающая в городах Приволжья, провела сделку по приобретению лизингового направления «Транстехсервиса» — одного из лидеров автомобильного рынка Татарии и России. Результатом слияния стало увеличение в лизинговом портфеле компании доли договоров с легковым автотранспортом. До того, в декабре 2007 года, в «Лизинг-Трейд» вошла крупная региональная компания «Кама-Лизинг».

Наиболее крупной на лизинговом рынке остается сделка 2007 года по приобретению «ВТБ-Лизингом» портфеля компании «Магистраль-Финанс» на \$860 млн. В результате в распоряжении ВТБ оказался достаточно однородный и хорошо структурированный портфель договоров лизинга подвижного состава и компания стала лидером по поставкам различных типов вагонов для РЖД.

«АВИАКОМПАНИИ ГОТОВЫ ЖДАТЬ ДВА-ТРИ ГОДА ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ САМОЛЕТ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА»

АЛЕКСАНДР РУБЦОВ,
генеральный директор лизинговой компании «Ильюшин Финанс Ко».

— За последние пять лет иностранные производители авиатехники, в том числе Boeing и Airbus, существенно расширили свое присутствие на российском рынке, но дело в том, что многие авиакомпании — как отечественные, так и иностранные — не нуждаются в больших машинах, которые предлагают Boeing и Airbus. Им нужны маленькие самолеты, и они готовы ждать два-три года для того, чтобы получить машину российского производства. Кстати, в последние несколько лет мы заключили контракты с Сирией, Ираном, Эквадором, Боливией, поставили на Кубу семь новых магистральных авиалайнеров. Это говорит о том, что спрос на отечественную авиатехнику есть не только в России, но и за рубежом. Можно с уверенностью сказать, что за последние пять лет российские авиакомпании повернулись в сторону отечественной авиатехники. Этому способствовало развитие и авиационного лизинга, и авиационной промышленности: после серьезного кризиса производства наши заводы постепенно выходят на серийное производство современных самолетов. В Воронеже на ВАСО освоено мелкосерийное производство широкофюзеляжных пассажирских авиалайнеров Ил-96-300 и грузовых Ил-96-400Т. За пять лет выпущено десять машин, все самолеты нашли своего покупателя — как в России, так и за рубежом. Это совершенно новая машина, доведенная до серийного производства в новейшей истории отечественного авиастроения. Она сразу же показала хорошие результаты в процессе эксплуатации — надежность и высокую экономическую эффективность.

Спрос на большие самолеты не так велик, но он есть, и завод старается его удовлетворять. Там же налажено серийное производство самого востребованного на сегодня регионального реактивного самолета Ан-148, на который у нас сформирован портфель заказов от российских и зарубежных авиаперевозчиков, превышающий 110 самолетов. Первые серийные машины уже эксплуатируются в государственной авиакомпании «Россия». Данный тип воздушного судна максимально адаптирован для эксплуатации в российском климате на российских аэродромах, включая грунтовые взлетно-посадочные полосы, что, однако, не умаляет его великолепных показателей по экономичности и комфорту по сравнению с зарубежными аналогами. Сегодня Ан-148 стал самой востребованной машиной в данном сегменте; не меньший спрос ожидается и на Ан-158 (увеличенная версия Ан-148) по окончании его сертификации в 2011 году.

Ульяновский авиазавод «Авиастар-СП» вышел на серийное производство среднемагистральных Ту-204 в грузовой и пассажирской версиях. Мы приобрели у завода и поставили нашим заказчикам 20 таких машин. Основные эксплуатанты — российские авиакомпании. В настоящий момент на «Авиастар-СП» налаживается серийное производство новой, глубоко модернизированной версии этих самолетов ТУ-204СМ, которые так же интересуют наших заказчиков в основном из России.

Первоочередная задача сейчас — это увеличение объемов выпуска авиатехники, многое необходимо сделать для модернизации производства, чтобы наладить обеспечение больших партий заказов. Мы считаем, что объем выпуска самолетов нужно увеличивать минимум до 40–50 машин в год с тех 18, которые мы планируем выпустить в следующем году, чтобы сократить очередь на поставки наших машин с пяти-шести лет до трех-четырех. Так что в нашем сегменте нет понятия «борьба за клиента» — мы боремся за поставщика и за то, чтобы стимулировать наших производителей создавать больше машин, которые необходимы клиентам.



СТАВКИ СДЕЛАНЫ

БАНКОВСКИЕ СТАВКИ ДЛЯ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ ВЕРНУЛИСЬ К ПОЧТИ ДОКРИЗИСНЫМ РАЗМЕРАМ, А ПОЛУЧИТЬ КРЕДИТ СТАЛО ГОРАЗДО ЛЕГЧЕ. НО НЕ ВСЕМ ЛИЗИНГОВЫМ КОМПАНИЯМ, КАК ПОКАЗЫВАЕТ ПРАКТИКА, УЛУЧШЕНИЯ ОДИНАКОВО ПОЛЕЗНЫ.

ТАТЬЯНА УСТИНОВА

ДЕБЕТ С КРЕДИТОМ Кризис нанес лизинговым компаниям, особенно небольшим, тяжелый удар: они привыкли покрывать разрыв ликвидности, возникающий из-за естественной для них десинхронизации активов и пассивов, банковскими кредитами. «Внезапное прекращение финансирования привело к эффекту, как если бы паровоз на полной скорости уперся в стену», — вспоминает один из участников рынка. Особенно остро это проявилось в случае с предприятиями, которые привлекали средства с рынков капитала: их нужно было отдавать сразу, а не постепенно, как банковские кредиты.

Для большинства компаний кредитные ставки поднялись, а условия выдачи новых кредитов стали невыносимыми. «Условия по новым кредитам были настолько ужесточены, что далеко не каждая лизинговая компания могла, во-первых, получить одобрение заявки на финансирование, а во-вторых, выполнить свои обязательства перед банком с учетом высоких процентных ставок», — говорит Алексей Смирнов, заместитель генерального директора компании «Cascade Лизинг».

Но для сильных игроков основная проблема была не в этом. «Основная трудность заключалась в отсутствии спроса на лизинговые услуги. Большинство клиентов приостановило деятельность в ожидании дальнейшего развития ситуации», — говорит Евгений Колесов, начальник отдела маркетинга и рекламы ГК «Балтийский лизинг». Фактически в отсутствие банковских кредитов, с одной стороны, и новых клиентов, с другой, бизнес лизинговых компаний оказался заморожен.

Поэтому компаниям пришлось пересмотреть свой подход к финансированию. «Если сравнивать текущую ситуацию с докризисным временем, то изменения значительны. Например, раньше в нашей компании соотношение заемных средств к собственному капиталу было больше 6, тогда как сейчас этот показатель менее 2,5», — говорит Алексей Смирнов. Анна Голубева, начальник финансового отдела ГК «Балтийский лизинг», отмечает, что у большинства игроков значительно уменьшилась доля облигационных займов и прочих привлечений на «внешнем» рынке, увеличилась доля собственных средств. «Да, кризис научил нас более эффективно использовать собственные средства», — говорит она.

У БАНКА ЗА ПАЗУХОЙ Когда банки фактически перестали кредитовать лизинг, наиболее выигрышным стало положение и без того самых стабильных игроков — лизинговых компаний, принадлежащих банкам.

Если до кризиса считалось, что чем меньше средств «собственного» банка привлекает компания, тем лучше, то с началом кризиса ситуация повернулась на 180 градусов, и поддержка «родителя» стала положительным фактором. Если до кризиса нормальной долей средств «материнского» банка в финансировании лизинговых компаний было около 30%, то сейчас нормальной цифрой считается уже 50%, а то и 60%.

КАК ФИНАНСИРУЮТ ЛИЗИНГ

Основные источники финансирования лизинговой компании — это уставный капитал и прибыль, прямые кредиты российских банков (как на конкретные сделки, так и на финансирование компании в целом), прямые кредиты западных банков, сделки *track export finance*. Существует также рынок капитала, с которого лизинговые компании — в основном крупные — привлекают средства в виде облигаций либо, на Западе, CLN и евробонды. Но все эти средства доступны только крупнейшим, наиболее ликвидным компаниям, и всю их линейку в России используют в лучшем случае одна-две лизинговые компании.

Причем доминирующим инструментом на рынке — банковские кредиты, которые на практике достигают 50% в общей структуре источников финансирования лизинговых проектов. «Есть, конечно, требования норматива „Базель-2“, предполагающего долю собственных средств лизинговой компании в проекте не менее 10%, но пока этим требованиям рынок лизинга отвечать не готов. Независимость от банковских кредитов доступна разве что отдельным компаниям, например тем, чьи акционеры допускают вложение собственных средств в небольшие проекты, или структурам вроде „Росагролизинга“, выполняющим государственный заказ и имеющим соответствующее государственное финансирование», — говорит Анатолий Балыкин, руководитель пресс-службы группы лизинговых компаний «Бизнес Альянс».



СЕРГЕЙ МИКЕЕВ

Правда, независимые от банков лизинговые компании своим коллегам не завидуют. «Основным преимуществом околбанковской лизинговой компании является доступ к дополнительной ликвидности, обеспеченной „материнским“ кредитным учреждением. С другой стороны, это преимущество накладывает суровые ограничения на взаимодействие данной ЛК с другими банками, сужает важное в кризисных условиях пространство для финансового маневра», — говорит Анатолий Балыкин, руководитель пресс-службы группы лизинговых компаний «Бизнес Альянс».

«Я знаю случаи, когда банки в период кризиса выдавали своим лизинговым компаниям кредиты по завышенным ставкам в сравнении с рыночными», — рассказывает топ-менеджер одной из «прибанковских» лизинговых компаний.

Впрочем, сказать, что аффилированные с банками лизинговые компании потеснили других игроков в кризис, трудно. Рынок лизинга в России сформирован преимущественно именно околбанковскими лизинговыми компаниями, именно они на протяжении многих лет задают на нем тон. «Можно сказать, что преимущества появились у компаний, состоящих при более сильных и ликвидных банках, а также у компаний, перед которыми по прошествии наиболее острой фазы кризиса была поставлена задача наращивания портфеля. Соответственно, под решение этой задачи в компании активно заводилось „материнское“ финансирование», — подводит итог кризисным «перестроениям» господин Балыкин.

АППЕТИТ ВОЗВРАЩАЕТСЯ Теперь, впрочем, жизнь стала проще не только для «прибанковских» лизинговых компаний. «Последние два-три месяца россий-

ские банки активизировали работу по размещению своих ресурсов. Если год назад привлечь кредит на приемлемых условиях было весьма проблематично, то сегодня ситуация выправляется: увеличивается количество банков, желающих работать с лизинговыми компаниями, улучшаются условия финансирования», — радуется Анна Голубева. Банки, активно привлекавшие вкладчиков в кризисное время, накопили значительные суммы, которые необходимо выгодно вкладывать, и лизинговые компании надеются стать объектами такого вложения.

Ставки по рублевым банковским кредитам сейчас практически вернулись к докризисному уровню. Хотя, конечно, уровень ставок зависит и от срока, и от самой компании. Крупнейшие лизинговые компании сейчас могут привлекать деньги из России на три-пять лет под 12%, на два года — и под 10%. По годовым кредитам ставки еще меньше, но брать их рискованно: у многих лизинговых компаний есть искушение брать дешевые короткие деньги и фондировать ими дорогие длинные сделки. Евгений Соколов из ГК «Балтийский лизинг» приводит менее привлекательные, хоть и сравнительно скромные цифры: «На текущий момент минимальную процентную ставку в рублях предлагает Российский банк развития — 10%, она существенно ниже средних рыночных ставок коммерческих банков, которые кредитуют под 13–15% годовых».

Западные же банки относятся к российскому лизингу весьма настороженно, хотя тенденция к «потеплению» есть. Но если они заинтересовались российской компанией, то их предложения выглядят привлекательнее предложений отечественных коллег. Крупнейшие лизинговые компании называют ставки в 5% годовых в долларах, что



Умножение возможностей

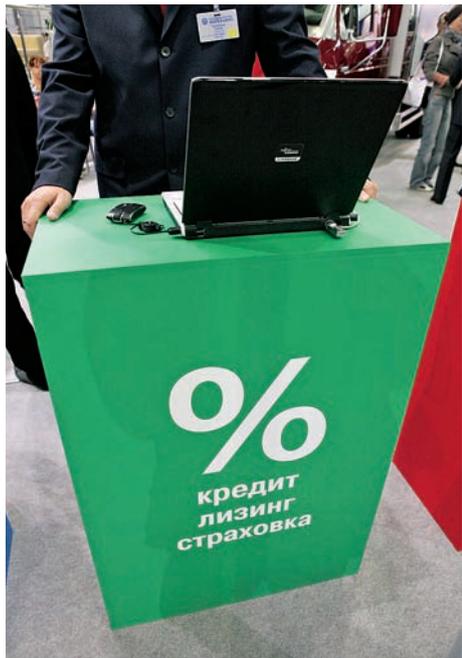
Лизинг грузового и легкового автотранспорта, техники и оборудования



- Москва**
(495) 721 99 80
- Санкт-Петербург**
(812) 718 68 40
- Новосибирск**
(383) 210 59 14
- Екатеринбург**
(343) 378 47 17
- Самара**
(846) 267 38 79
- Краснодар**
(861) 210 99 24
- Нижний Новгород**
(831) 296 95 06

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

ООО «Райффайзен-Лизинг». На правах рекламы.



PHOTOPRESS

с учетом хеджирования рисков превращается в 8–9%. Евгений Соколов говорит о среднерыночных значениях уровня LIBOR + 4,5%. Но, несмотря на привлекательность процентов, программы валютного финансирования на российском рынке лизинга пользуются ограниченным спросом. В связи с тяжелой ситуацией, вызванной девальвацией рубля в конце 2008 года, многие компании пока просто не готовы рисковать, заключая сделки в иностранной валюте.

В то же время нельзя сказать, что получить банковский кредит — легкая задача для всех. Ряд банков принципиально не работает с лизинговыми компаниями, некоторые относятся к ним с подозрением, поэтому процедуры одобрения и выдачи кредитов происходят долго. Не все банки умеют грамотно анализировать ликвидность лизинговых компаний, риски на них и т. д. Поэтому не все лизинговые компании оказываются в равно благоприятных условиях. «Проблемы с привлечением финансирования возникают у „проблемных“ лизинговых компаний, не уделявших достаточного внимания управлению рисками своего бизнеса. Для лизинговых компаний, подтвердивших свою платежную дисциплину и имеющих репутацию надежного финансового партнера, таких проблем не существует», — категоричен Алексей Смирнов. ■

ГОСУДАРСТВО ВСЕМ ПОМОЖЕТ

Еще одно подспорье лизинговых компаний — государство, которое считает лизинг важной отраслью. Как отмечают участники рынка, из нескольких декларируемых программ поддержки лизинговых компаний единственная работающая — программа Минэкономразвития и Российского банка развития, направленная на финансирование ЛК, работающих с малым и средним бизнесом. «В ее рамках лизингодатели могут привлечь долгосрочные и разумно дешевые кредиты, направляя их на сделки лизинга оборудования, автотранспорта, спецтехники с малыми и средними предприятиями. Группа «Бизнес Альянс» стала партнером этой программы в конце 2009 года и сейчас предлагает целевым ее клиентам финансирование на срок до пяти лет при среднем годовом удорожании от 6,6% в рублях», — объясняет господин Балькин, руководитель пресс-службы группы лизинговых компаний «Бизнес Альянс». Хотя, как всегда, без накладок не обошлось и тут: по сути, механизм финансирования был введен с запозданием, и, по словам Евгения Колесова, начальника отдела маркетинга и рекламы ГК «Балтийский лизинг», первоначальное предложение по финансированию лизинговых компа-

ний было не совсем удобным для проведения сделок. Но главная поддержка, которой ждут от государства, не материальная, поскольку прямые финансовые влияния способны привести к росту проблемной задолженности и рисков сделок, а законодательная. «От государства лизинговым компаниям необходимо соблюдение и улучшение правил игры, особенно в таких вопросах, как возмещение НДС, возврат незаконно удерживаемого недобросовестным лизингополучателем имущества. Полезными могли бы быть программы по субсидированию процентных ставок, причем конкурентные, доступные в различных отраслях экономики всем работающим в них лизингодателям, а не узкому кругу привилегированных компаний в отдельных отраслях вроде авиации или судостроения», — сокрушается господин Балькин. Ну а главная мечта лизингодателей — стимулирование государственного развития инфраструктуры и промышленности страны. Такие меры обеспечили бы сохранение рабочих мест и спрос как на оборудование и технику, так и финансовые услуги для их закупки. Но пока до модернизации всей страны на практике дело не дошло, особых проблем с финансированием лизинговых компаний не испытывают: его просто не на что тратить.

ПЕРСОНАЛЬНАЯ САМОПОДГОТОВКА

ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ НАЧАЛИ АКТИВНО ИНВЕСТИРОВАТЬ СРЕДСТВА В СВОЙ ПЕРСОНАЛ. ОБУЧЕНИЕ ИДЕТ ПО ДВУМ НАПРАВЛЕНИЯМ: ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ БУХГАЛТЕРОВ И ТРЕНИРОВКА НАВЫКОВ ПРОДАЖ. МНОГИЕ КОМПАНИИ ВВЕЛИ АТТЕСТАЦИЮ ПЕРСОНАЛА И ВИДЯТ НЕОБХОДИМОСТЬ ЕЕ ВВЕДЕНИЯ ПОВСЕМЕСТНО.

РОМАН РОМАНОВСКИЙ

ВЫРАСТИМ В СВОЕМ КОЛЛЕКТИВЕ

Изменения, происходящие в условиях работы лизингового рынка, приводят к необходимости переподготовки и повышения квалификации сотрудников лизинговых компаний. Опрошенные нами лизинговые компании в целом довольны уровнем квалификации своего персонала, но отмечают, что направлений для совершенствования еще много.

В кризисный период лизингодатели хотя и сократили объемы средств, направляемых на обучение персонала, но все же продолжают инвестировать в своих сотрудников. При этом ключевыми направлениями подготовки стали инструктажи для экономистов о финансовом мониторинге (противодействие отмыванию доходов), курсы для бухгалтеров и специалистов по МСФО, а также дополнительное обучение менеджеров по продажам и переподготовка коммерческих специалистов для активных продаж. Зачастую компании отправляют своих сотрудников на соответствующие профильные семинары, реже — приглашают на длительный срок бизнес-тренера, который глубоко вникает в работу и структуру компании и может предложить необходимые корпоративные тренинги.

Подготовку всех прочих сотрудников (помимо бухгалтеров и «сейлзов») подавляющее большинство компаний проводит собственными силами, предпочитая «выращивать специалистов внутри себя». Актуальным остается, по мнению компаний, обучение персонала основам лизинговой деятельности (как вообще принципам функционирования лизинговой отрасли, так и по определенным продуктам и программам самой компании).

НЕХВАТКА СПЕЦИАЛИЗАЦИИ

Лизинговые компании отмечают нехватку на рынке специализированных курсов, ориентированных именно на персонал лизинговых компаний, а также тренингов, посвященных особенностям продаж лизинговых продуктов. «Существует много универсальных программ для бухгалтеров, юристов, продавцов и управленцев, однако, как правило, это либо профессиональная классика, либо отраслевые новости. При этом специфика работы лизинговой компании провайдером внешнего обучения знакома мало», — считает Лариса Власова, генеральный директор «Carcade Лизинг».

Не хватает участникам рынка и общей для всех игроков системы оценки профессиональной квалификации сотрудников лизинговых компаний. Наши респонденты отметили лишь одно подобное предложение на рынке — проведенную в 2009 году совместно Северо-Западной лизинговой ассоциацией и агентством ВЭП (Екатеринбург) сертификацию лизинговых специалистов. По данным ВЭП, в проводимом второй раз тестировании в октябре 2009 года приняли участие 277 сотрудников лизинговых компаний. По оценке «Эксперт РА» на 1 января в сфере лизинга работало более 7 тыс. сотрудников, таким образом, из всего лизингового персонала участвовали в тестировании менее 4%, а успешно сдали тест — менее 1,7%.



PHOTOPRESS

ОБЩЕЕ ПОВЫШЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ СОТРУДНИКОВ ЛИЗИНГОВОЙ ОТРАСЛИ БУДЕТ ВЫГОДНО КАК КЛИЕНТАМ И ПАРТНЕРАМ ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ, ТАК И САМИМ ЛИЗИНГОВЫМ КОМПАНИЯМ

Участники рынка отмечают, что сертификация как масштабный инструмент пока не работает. Одной из причин этого, по мнению компаний, является спорная трактовка предлагаемых ответов на некоторые вопросы теста. «Для оценки эффективности проведенной сертификации еще недостаточно прошедшего времени и данных», — говорит Алла Поспелова, начальник отдела персонала «ПН-Лизинг». — Сертификация достаточно недавнее предложение, и многие компании ее не проходили».

Создание на рынке масштабной или даже единой системы сертификации лизинговых сотрудников в перспективе может быть интересно лизингодателям, однако в данный момент они видят у такой системы больше рисков, чем преимуществ.

Преимущество у широкого применения сертификации несколько. Во-первых, выработка единообразных требований к сотрудникам может сделать оценку персонала более легкой задачей. Во-вторых, само по себе наличие стандартов и инструмента, с помощью которого можно оценить сотрудников, мотивирует их к развитию. Кроме того, по словам Ларисы Власовой, «наличие стандартов позволит сформировать качественный запрос к провайдерам обучающих курсов и обусловит появление специализированных обучающих программ».

Наконец, постепенное общее повышение профессионального уровня сотрудников лизинговой отрасли будет обоюдно выгодно как для клиентов и партнеров лизингодателей, так и для самих лизинговых компаний.

РИСК УНИКАЛЬНОСТИ В то же время сертификация как масштабный инструмент имеет и значительные риски. Во-первых, в силу еще развивающегося российского лизингового рынка достаточно сложно сформировать единые стандарты и требования для лизинговой индустрии. Лизинговые продукты в различных компаниях характеризуются своей уникальностью. Поэтому достаточно трудно сформировать универсальные предложения по обучению персонала.

Кроме того, в каждой компании обязанности сотрудников разграничены по-своему, поэтому сегодня лизингодатели в большей степени полагаются на внутрикорпоративное образование специалистов. «Своя собственная система обучения будет работать лучше, так как учитывает внутренние аспекты деятельности компании», — считает Татьяна Онилова, начальник отдела персонала ГК «Балтийский лизинг».

Во-вторых, как любая формализация, сертификация повышает возможность «подгонки» под стандарт и ограничивает возможности для творчества и инноваций, что достаточно важно в лизинге. В-третьих, недостатки и несовершенства теста (при их наличии), используемого для сертификации, могут демотивировать специалистов к участию в ней.

Существующие сегодня риски приводят к восприятию лизинговыми компаниями сертификации только как добровольного, но необязательного инструмента оценки персонала. Но даже с учетом имеющихся рисков такой инструмент может быть полезен для понимания общего уровня компетенции сотрудников. Потенциальную востребованность сертификации подтверждает и тот факт, что многие компании разрабатывают и применяют свои внутренние системы аттестации персонала. ■

ИЗ ВСЕГО ЛИЗИНГОВОГО ПЕРСОНАЛА УЧАСТВОВАЛИ В ТЕСТИРОВАНИИ МЕНЕЕ 4%, А УСПЕШНО СДАЛИ ТЕСТ — МЕНЕЕ 1,7%



СРО КАК ПРЕДЧУВСТВИЕ

В 2010 ГОДУ В РОССИЙСКОЙ ЛИЗИНГОВОЙ ОТРАСЛИ ПОЯВИТСЯ ПЕРВАЯ САМОРЕГУЛИРУЕМАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ (СРО). ПО ПРОГНОЗАМ, С ЕЕ ПОЯВЛЕНИЕМ БУДУТ СОЗДАНЫ ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ ОТРАСЛЕВЫХ СТАНДАРТОВ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ НЕ ТОЛЬКО РЕШИТЬ РЯД ПРОБЛЕМ, СУЩЕСТВУЮЩИХ НА ЛИЗИНГОВОМ РЫНКЕ, НО И УЛУЧШАТ КАЧЕСТВО РАБОТЫ КОМПАНИЙ И ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ ИМИ УСЛУГ. ВПРОЧЕМ, УЧАСТНИКИ РЫНКА ПОКА НЕОДНОЗНАЧНО ОТНОСЯТСЯ К САМОЙ ИДЕЕ СРО. СЕРАФИМА ЛЕБЕДЕВА

ЗАСЕДАНИЕ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

В конце октября прошлого года состоялось заседание подкомитета по лизингу Торгово-промышленной палаты РФ, посвященное концепции создания СРО на российском лизинговом рынке. Ключевой задачей встречи стала разработка общих правил и стандартов деятельности лизинговых компаний для повышения инвестиционной привлекательности отрасли за счет роста прибыльности, уменьшения рисков и недопущения недобросовестной конкуренции. В заседании приняли участие около 30 крупнейших лизинговых компаний.

В документе, который был внесен на рассмотрение компаниями, было записано несколько базовых положений о деятельности предполагаемой СРО. Первым пунктом значились разработка и внедрение обязательных правил и стандартов для лизинговых компаний, в том числе осуществления эмитсию облигаций. Так, разработчики концепции лизинговой СРО предложили ввести нормативы достаточности собственных средств лизинговой компании, ее ликвидности и максимального размера риска на одного лизингополучателя или группу связанных лизингополучателей. Среди других положений документа фигурировали правила расчета лизинговой компанией рыночного риска и формирования резервов на возможные потери по сомнительным долгам, организации внутреннего контроля, консолидированной отчетности и методики определения собственных средств, а также правила об обязательной отчетности о недобросовестных лизингополучателях.

В задачи СРО также войдут информирование общественности о развитии отрасли и лоббирование интересов лизингового сообщества. В частности, саморегулируемая организация будет от своего имени оспаривать в установленном законом порядке любые акты, решения, действия (или бездействие) госорганов, которые нарушают права и законные интересы СРО или ее членов. Планируется, что СРО будет не только участвовать в обсуждении проектов федеральных законов и других нормативных правовых актов и госпрограмм по вопросам лизинга, но и предоставлять властям результаты собственных независимых экспертиз по таким проектам. Кроме того, СРО сможет вносить на рассмотрение органов власти свои предложения по вопросам формирования и реализации государственной политики в области лизинга. В качестве дополнительной деятельности СРО будет также проводить образовательную и консультационную политику.

ОБЪЕДИНЯЮЩИЕ ОТРАСЛЬ

Стоит отметить, что в лизинговой отрасли уже существует ряд объединений, в той или иной степени выполняющих задачи, предписанные СРО. Их главное отличие состоит в отсутствии нормативов и отраслевых стандартов для лизинга. Однако их опыт может послужить хорошей основой для возможного объединения компаний в СРО. Одной из первых на лизинговом рынке возникла Российская ассоциация лизинговых компаний (Рослизинг). Она была создана в 1994 году как общественная организация, основной задачей которой стала защита интересов лизинговых компа-

ний, продвижение самой идеи лизинга и ее популяризация, а также развитие и укрепление корпоративных связей. Сегодня в ассоциации состоит более 120 членов, которые работают во всех ключевых отраслях российской промышленности во всех регионах.

Основным достижением ассоциации стало принятие закона о лизинге в 1998 году. Рослизинг по-прежнему ведет работу в области лизингового законодательства, однако видимых достижений в этом направлении пока нет. Также Рослизинг регулярно проводит исследования рынка, организует конференции для своих членов. Впрочем, по мнению многих членов лизингового сообщества, деятельность этой организации в последние десять лет малоэффективна.

Другое крупное отраслевое объединение — Северо-западная лизинговая ассоциация (СЗЛА), созданная в 1999 году в Санкт-Петербурге. На сегодня в ней состоит около 80 компаний. СЗЛА позиционирует себя как сообщество профессионалов, с помощью которого участники лизингового рынка имеют возможность отстаивать корпоративные интересы, адекватно и быстро реагировать на изменения законодательных норм РФ.

Несмотря на наличие двух крупных отраслевых объединений, в последние годы в органах государственной власти лизинговые компании никем не были представлены и их интересы не защищались. Достаточно сказать, что до недавнего времени у лизинга, по сути, не было курирующего министерства: Минэкономразвития и Минфин переадресовывали друг другу запросы, поступающие от лизинговых компаний. Отсутствие эффективного представительства интересов лизинговой отрасли на государственном уровне, несовершенство ее нормативной базы и многие другие проблемы стали предпосылками для образования в 2007 году секции по лизингу Торгово-промышленной палаты РФ (с этого года — подкомитет). Эта организация позиционировала себя как сугубо лоббистская, а выбор эффективной площадки для взаимодействия с органами власти — ТПП — позволил ей значительно продвинуться в организации диалога между властью и лизинговым сообществом. В частности, роль куратора лизинговой отрасли взяла на себя Минэкономразвития (департамент корпоративного управления). Кроме того, при участии подкомитета по лизингу ТПП РФ в план правительственных антикризисных мероприятий был внесен законопроект о поправках к федеральному закону о лизинге и ряду других нормативных актов. Поправки затрагивают почти все ключевые аспекты лизинговой деятельности. В июне законопроект будет обсуждаться в Госдуме.

КОРПОРАТИВНОЕ СОМНЕНИЕ

Как полагают эксперты, на базе одного из названных выше объединений может и должна быть создана саморегулируемая организация. Однако, по мнению участников рынка, отрасль к этому пока не готова. На заседании подкомитета по лизингу ТПП в октябре наибольшее волнение у компаний вызвала идея разработки единых для лизинговой отрасли стандар-

тов и нормативов. Выражались сомнения в целесообразности и своевременности регулирования рынка в посткризисный период, когда компаниям требуется свобода деятельности. Скепсис вызвала сама идея СРО: звучало мнение, что после отмены лицензирования в 2001 году снова идет возврат, пусть и на добровольной основе, к регулированию. Кроме того, высказывалось мнение о том, что прежде, чем вводить стандарты, необходимо добиться прозрачности, в том числе информационной, отрасли.

После этой встречи на многих лизинговых форумах развернулись жаркие дискуссии. Свое мнение о создании СРО, например, высказал Станислав Ковынев, независимый юрист в сфере лизинга: «Желание лизинговых компаний добровольно «встать под ружье» иных, кроме недоумения, эмоций не вызывает. Я откровенно не понимаю, что можно стандартизировать в этом бизнесе, построенном на законодательстве, предоставляющем максимальную свободу его участникам. Стандарты, которые называются (достаточность капитала, лимиты по одному лизингополучателю), — это нормальный коммерческий риск, и банкротство лизингодателя, как в отношении прав банков, так и прав лизингополучателей, необходимо рассматривать именно в этом контексте».

То, что отношение лизингового сообщества к идее создания СРО неоднозначно, подтверждает и заместитель коммерческого директора по развитию бизнеса группы компаний «Балтийский лизинг» Валентин Карнарук. «В марте в Москве мне довелось быть ведущим конференции «Лизинг в России 2010», — рассказал господин Карнарук. — Я намеренно затеял дискуссии участников о необходимости создания СРО в лизинговой отрасли. Результат был таков: 40% ответили «не знаю», 60% заявили, что необходимости нет». По его мнению, в отличие от членов таких ассоциаций, как Рослизинг или СЗЛА, членами СРО должны быть компании, действующие по определенным стандартам, а подвести под одни стандарты крупную компанию с двадцатилетней историей и небольшую компанию, работающую один год, сложно. «Еще сложнее сформулировать требования к участию в страховом фонде СРО».

Также Валентин Карнарук рассказал, что группа компаний «Балтийский лизинг» принимает активное участие в функционировании рабочей группы СЗЛА по формированию критериев создания стандартов СРО. «Здесь действовал принцип: лучше создать самим, чем быть поставленным перед необходимостью исполнять чьи-либо разработки, если членство в СРО станет обязательным. В мае пройдет собрание членов СЗЛА, где существующие наработки будут доведены до конца. Кроме того, по результатам опроса 25 компаний — членов СЗЛА (необходимый минимум) изъявили желание стать членами создаваемого СРО. Что будет дальше, жизнь покажет».

Алексей Смирнов, заместитель генерального директора «Cascade Лизинг», отметил, что в целом идея создания СРО неплохая, когда есть четкое понимание, для каких целей она создается: «Например, если бы СРО решила зада-

чу формирования общей информационной базы данных по неплательщикам, то это способствовало бы снижению рисков лизинговых компаний на стадии одобрения заявки и заключения договора. Однако, как показала практика, лизинговые компании пока не готовы идти на сотрудничество в этом направлении».

Другая значимая функция СРО, по мнению Алексея Смирнова, — это лоббирование интересов участников лизингового сообщества на разных уровнях государственной власти. «Но для этих целей в 2007 году уже была создана секция по лизингу при ТПП РФ. С другой стороны, государственное регулирование лизинговой деятельности в РФ гораздо слабее, чем регулирование банковской, и создание организации, отстаивающей интересы лизинговых компаний и способствующей разрешению спорных ситуаций и проч., безусловно, приветствуется», — резюмирует он.

По словам Александра Михайлова, вице-президента по развитию бизнеса компании Europlan, прямых преимуществ от СРО быть не должно. «Если задачами СРО будут рекомендательные меры, то их соблюдение лизингодателями — участниками СРО будет давать их клиентам и партнерам важный сигнал: будет более достоверная картина состояния отрасли, статистика, будут формулироваться и решаться неточности законодательства. Но если руководители СРО пойдут на поводу интересов узких групп участников, заинтересованных в ограничении конкуренции, и будут лоббировать разрешительный порядок, лицензирование и т. п., то это только повредит отрасли». ■

ЧТО ТАКОЕ СРО

Согласно федеральному закону РФ N-315 ФЗ от 1 декабря 2007 года (ст. 3):

1. Саморегулируемыми организациями признаются некоммерческие организации, созданные в целях саморегулирования, основанные на членстве, объединяющие субъектов предпринимательской деятельности, исходя из единства отрасли производства товаров (работ, услуг) или рынка произве-

денных товаров (работ, услуг) либо объединяющие субъектов профессиональной деятельности определенного вида.

2. Объединение в одной саморегулируемой организации субъектов предпринимательской деятельности и субъектов профессиональной деятельности определенного вида может предусматриваться федеральными законами.

3. Саморегулируемой организацией признается неком-

мерческая организация, созданная в соответствии с Гражданским кодексом РФ и федеральным законом от 12 января 1996 года N 7-ФЗ «О некоммерческих организациях», только при условии ее соответствия всем установленным настоящим федеральным законом требованиям. К числу указанных требований в части 1 настоящей статьи относятся:

1) объединение в составе саморегулируемой организации в качестве ее членов не менее двадцати пяти субъектов предпринимательской деятельности или не менее ста субъектов профессиональной деятельности определенного вида, если федеральными законами в отношении саморегулируемых организаций, объединяющих субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности, не установлено иное;

2) наличие стандартов и правил предпринимательской или профессиональной деятельности, обязательных для выполнения всеми членами саморегулируемой организации;

3) обеспечение саморегулируемой организацией дополнительной имущественной ответственности каждого ее члена перед потребителями произведенных товаров (работ, услуг) и иными лицами посредством установления в отношении членов саморегулируемой организации требования страхования, указанного в пункте 1 части 1 статьи 13 настоящего федерального закона, и посредством формирования компенсационного фонда саморегулируемой организации.



ALD
Automotive

LET'S DRIVE TOGETHER

ALD AUTOMOTIVE
 Дочерняя компания Группы Société Générale. Долгосрочная аренда с полным сервисным обслуживанием и управление автопарком для корпоративных клиентов на всей территории России. Присутствие в 39 странах мира, свыше 750 000 автомобилей в управлении.



-  регистрация в ГАИ, прохождение ГТО, оплата всех налогов
-  приобретение и доставка автомобиля любой марки и модели
-  комплексное страхование автомобиля
-  техобслуживание и ремонт
-  смена и хранение резины
-  круглосуточная помощь на дороге
-  подменный автомобиль
-  топливные карты
-  консультирование и отчетность
-  единый ежемесячный платеж
-  программа безопасного вождения

115094 г. Москва
ул. Дубининская д. 53 стр. 5
Тел.: (495) 510 28 58
Факс: (495) 510 28 57

www.aldautomotive.com
www.aldautomotive.ru

Реклама

«ТОРОПИТЬСЯ С СОЗДАНИЕМ СРО НЕ НУЖНО»

В МАЕ ПОЯВИТСЯ ПЕРВАЯ САМОРЕГУЛИРУЕМАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ В ЛИЗИНГЕ. О ПЕРСПЕКТИВАХ СОЗДАНИЯ СРО В ЛИЗИНГОВОЙ ОТРАСЛИ, ОТРАСЛЕВЫХ СТАНДАРТАХ ДЛЯ ЛИЗИНГА КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE ОЛЬГЕ ХВОСТУНОВОЙ РАССКАЗАЛ ЕВГЕНИЙ ЦАРЕВ, РУКОВОДИТЕЛЬ АППАРАТА ПОДКОМИТЕТА ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ РФ ПО ЛИЗИНГУ, ДИРЕКТОР НП «ЛИЗИНГОВЫЙ СОЮЗ».

BUSINESS GUIDE: В лизинговой отрасли все чаще говорят о создании саморегулируемой организации (СРО). С чем это связано?

ЕВГЕНИЙ ЦАРЕВ: Все разговоры последнего времени о СРО, причем не только в лизинговой отрасли, связаны с наступлением периода, когда государство начинает избавляться от ряда регулятивных функций в разных отраслях. Если исторически отрасль регулировалась, как, например, строительство или финансовый рынок, это значит, что государство кому-то эти свои регулятивные функции передает. Предполагается, что на саморегулируемый уровень. Создается СРО, и, согласно федеральному закону, часть государственных регулятивных функций ей может быть передана. Разумеется, такие функции, как налоговое, таможенное, валютное регулирование, всегда остаются за государством. Но существуют и иные аспекты регулирования, по которым государство не хочет нести бремя расходов. Однако их выполнение необходимо с точки зрения той же безопасности, как, например, в пищевой промышленности, строительстве. В таких отраслях при отсутствии госрегулирования необходимы отраслевые правила и стандарты, которые разрабатывает, утверждает и контролирует СРО. Предполагается, что, соблюдая их, компания—член данной СРО получает некий знак качества.

BG: Когда возникла идея СРО в лизинге и в чем ее принципиальное отличие от других отраслей?

Е. Ц.: Идея СРО в лизинге появилась примерно полгодом назад. По своей сути она, конечно, не нова. Принципиальное отличие ситуации с созданием СРО в лизинге в том, что лизинговая отрасль никогда не регулировалась с точки зрения правил ведения бизнеса. С появлением лизинга в России действовало регулирование в форме выдачи государственных лицензий на лизинговую деятельность. Затем лицензирование отменили. Процесс получения лицензий был скорее формальным. И тем не менее само по себе лицензирование уже устанавливало для лизинговых компаний правила соответствия определенным нормам. Это означало наличие хотя бы условных ограничений для вхождения на лизинговый рынок. Сегодня же лизингом могут заниматься практически все независимо от того, являются они по сути лизинговыми компаниями или нет. Это зачастую и дает возможность госрегулирующим органам рассматривать лизинг только как способ налоговой оптимизации. Это значительно усложняет ведение бизнеса добросовестным лизинговыми компаниями, а значит, приносит непоправимый вред делу, которым они занимаются. А миссия у лизингового бизнеса с точки зрения экономики государства — это обновлять основные фонды. Значение этой задачи вообще очень трудно переоценить. Сегодня отраслевых стандартов ведения бизнеса в лизинге нет. Лизинговые компании привыкли вести бизнес по собственным внутрикорпоративным правилам.

BG: Тогда зачем им вообще СРО?

Е. Ц.: Большинство компаний все устраивает. Они рассуждают так: зачем нужен еще один хомут в виде нового ре-



«ФАКТ ОСТАЕТСЯ ФАКТОМ: НЕТ НИ ОДНОГО ОТРАСЛЕВОГО СТАНДАРТА, ВОКРУГ КОТОРОГО ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ ГОТОВЫ БЫ ОБЪЕДИНИТЬСЯ».— ОТМЕЧАЕТ ЕВГЕНИЙ ЦАРЕВ

гулятора — СРО, который будет им навязывать стандарты? С другой стороны, рано или поздно настанет время, когда без отраслевых стандартов бизнес вести станет уже сложно. Уже сегодня, например, иностранные акционеры российских лизинговых компаний заинтересованы в понятных правилах игры, в устоявшихся формах отчетности, приближенных к международным стандартам.

BG: То есть компании понимают, что СРО им нужны?

Е. Ц.: Понимают, но договориться между собой пока не могут. Возможно, время еще не пришло. Но факт остается фактом: нет ни одного отраслевого стандарта, вокруг которого компании готовы были бы объединиться. Единственная общая проблема, которая могла бы их объединить, — разработка новых правил бухгалтерского учета. Но бухгалтерский учет лизинговой деятельности — это не уровень саморегулирования. У государства не доходят руки до разработки нового ПБУ для лизинга. Предполагается, что мы сами на уровне отраслевых организаций должны новые ПБУ разработать и способствовать тому, чтобы они были государством приняты. Это единственная общая заинтересованность лизинговых компаний сегодня. Старый бухучет безнадежно устарел, и из-за этого возникают проблемы.

BG: Какие могли бы быть отраслевые стандарты для лизинга?

Е. Ц.: Например, норматив о достаточности собственных средств, норматив о ликвидности, норматив максимального размера риска на одного лизингополучателя или группу связанных лизингополучателей. Можно говорить о таких стандартах, как порядок расчета лизинговой компанией величины рыночного риска и порядок формирования резервов на возможные потери по сомнительным долгам. Стандарт об организации внутреннего контроля и стандарт о консолидированной отчетности и методике определения собственных средств.

BG: Какими могут быть размеры резервов?

Е. Ц.: Это тонкий момент. Компании на рынке очень разные, и установить общий стандарт сложно. Но проблема даже не в этом. По резервам мы принципиально отличаемся от банков. В банковской сфере есть государственный регулятор в лице Центробанка, который устанавливает свои нормативы на резервы. Прежде всего он защищает интересы вкладчиков. В случае с лизинговым рынком чьи интересы будет защищать такой норматив? У нас нет депозитов и нет вкладчиков. У нас есть лизинговая компания, которая привлекает кредит и передает оборудование в лизинг. Чьи интересы здесь под угрозой? По идее — интересы акционеров. При правильном ведении бизнеса, создавая резервы, они могут защитить свой капитал. То есть в момент кризиса компания будет более устойчивой, а капитал — более защищенным. Однако в период роста рынка акционеры не очень настроены ограничивать себя стандартами. Пока у нас тучные годы, главный принцип — рост бизнеса, увеличение прибыли. То есть для акционеров пока неочевидно, нужны ли ему отраслевые стандарты. Наиболее заинтересованным лицом в создании СРО становится директор лизинговой компании. Именно он стремится к стабильности компании, к сохранению позиции и в тучные годы, и в кризис.

BG: Могут ли крупные лизинговые компании при банках инициировать разработку отраслевых стандартов?

Е. Ц.: Крупнейшие лизинговые компании, такие как ЛК «Уралсиб», «Сбербанк Лизинг», «ВТБ-Лизинг», действуют по собственным корпоративным стандартам. Именно внутрикорпоративные правила обуславливают весь их бизнес-процесс, в том числе и финансирование лизинговых операций. Какой им интерес подчиняться каким-то другим стандартам?

BG: Какими могут быть условия, при которых компании все-таки начнут объединяться и разрабатывать общие стандарты?

Е. Ц.: Не обязательно должны сразу объединяться все компании в одну СРО. Их может быть несколько. Причем, скорее всего, так и получится. Сначала появятся первые, чисто номинальные СРО, слабые, малоэффективные. Затем с годами — другие, которые объединят компании более или менее схожие. Либо это будут компании с иностранным капиталом, либо компании, обслуживающие одну отрасль, либо, например, сегмент малого-среднего бизнеса, либо будут объединяться по

видам предоставляемого в лизинг оборудования... Конечно, договориться абсолютно разным компаниям, даже об общих принципах ведения бизнеса, сложно. Скажем, крупнейшим, таким как «Сбербанк Лизинг», и небольшой лизинговой компании из региона.

BG: Допустим, СРО все же будет создана. Что лизинговым компаниям дает членство в такой организации?

Е. Ц.: Принадлежность к СРО — это определенный знак качества компании. СРО должна стремиться к тому, чтобы этот знак качества стал серьезным аргументом для банка, кредитующего лизинговую сделку. Членство в СРО может иметь значение и для взаимоотношений с государственными регулирующими органами. Саморегулируемая организация вносится в государственный реестр СРО, и все ее стандарты разрабатываются и принимаются во взаимодействии с профильными министерствами и ведомствами. Сегодня, к примеру, у лизинговых компаний нередко возникают проблемы из-за неоднозначного толкования налогового законодательства, что позволяет налоговикам зачастую принимать спорные решения в отношении лизинговых компаний. Наиболее яркая тому иллюстрация — постоянно возникающая у лизинговых компаний проблема с принятием к зачету или возмещению из бюджета сумм НДС. Конечно, невозможно в Налоговом кодексе прописать правила налогообложения конкретно для лизингового бизнеса. Это и неправильно. Но, если в распоряжении сотрудника налоговой инспекции будет некий свод правил и стандартов лизинговой деятельности членов определенной СРО, разработанных и утвержденных во взаимодействии с профильными министерствами и ведомствами, то спорных вопросов, ведущих к неконечным арбитражным процессам, станет меньше. Отраслевые правила СРО должны ликвидировать проблемы в отношении лизингового бизнеса, не учтенные в законодательстве.

BG: Каким образом?

Е. Ц.: Например, сегодня, если лизинговая компания начинает судиться или писать претензии в налоговые или другие органы, ей обычно отвечают: если вы считаете себя правыми, идите в суд. С СРО так не поступишь. Такая организация может представить, допустим, статистику, из которой следует, что за последние полгода 30 компаний, которые состоят в данной СРО, были вынуждены спорить в арбитражных судах с налоговыми органами по одному и тому же вопросу. Например, возникновение со стороны налоговых органов нового мотива отказа в принятии к зачету и возмещению из бюджета сумм НДС. Все 30 споров в арбитражном суде налоговые органы проиграли. Но компании при этом прошли через все инстанции. В результате арбитражные суды перегружены, отвлекается множество сотрудников. Дополнительно можно посчитать, какой урон при этом нанесен госбюджету. Ни одна лизинговая компания так поставить вопрос перед государством не сможет. А для СРО это и является основной задачей. ■

СУЩЕСТВУЮТ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ, ПО КОТОРЫМ ГОСУДАРСТВО НЕ ХОЧЕТ НЕСТИ БРЕМЯ РАСХОДОВ. КОНТРОЛЬ ЗА НИМИ ПЕРЕДАДУТ САМОРЕГУЛИРУЕМЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ



К РОСТУ ГОТОВ

НЫНЕШНИЙ ГОД ДОЛЖЕН СТАТЬ ПЕРИОДОМ ВОССТАНОВЛЕНИЯ РЫНКА ЛИЗИНГА ПОСЛЕ ПРОВАЛЬНОГО 2009-ГО. ОЖИДАЕТСЯ, ЧТО НАИБОЛЬШУЮ ДИНАМИКУ РОСТА МОЖЕТ ПОКАЗАТЬ СЕГМЕНТ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА. РОМАН РОМАНОВСКИЙ, «ЭКСПЕРТ РА»

РАЗГРЕБАНИЕ ЗАВАЛОВ 2009 год лизингодатели посвятили работе с проблемными клиентами и контролю качества лизингового портфеля. Нехватка заемных средств в начале года, а также нехватка надежных клиентов в результате ужесточения требований обусловили сокращение объема новых сделок на рынке по сравнению с 2008 годом на 56%. Объем нового бизнеса по итогам 2009 года составил 315 млрд рублей (график 1).

В то же время к концу года деловая активность существенно выросла, в четвертом квартале лизингодатели заключили едва ли не половину контрактов 2009 года (41%). «Благодаря стабилизации на финансовых рынках наиболее крупные участники лизингового рынка приступили к заключению новых договоров. В последнем квартале 2009 года активность на рынке была поддержана фактором конца года, когда большинство клиентов стремятся заключить прорабатываемые в течение продолжительного времени проекты», — отмечает Андрей Коноплев, генеральный директор ОАО «ВТБ-Лизинг».

Наибольшее позитивное влияние на повышение активности в лизинговой отрасли во второй половине прошедшего года оказали снижение стоимости заемных средств (в том числе после серии снижений ставки рефинансирования со стороны Банка России), а также сокращение объемов просроченной задолженности (проблемные клиенты были выявлены в первом полугодии, и в целом за 2009 год отработаны технологии работы с ними). «Во втором полугодии произошли позитивные изменения в части фондирования лизинговых компаний», — говорит Виктор Логин, генеральный директор ООО «Альфа-Лизинг». «Стоимость заемных средств снизилась, появились кредитные ресурсы со сроком погашения до семи-восьми лет, возобновилась работа рынка с валютными кредитами». По оценкам «Эксперта РА», объем изъятой лизинговыми



В 2009 ГОДУ СОКРАЩЕНИЕ РЫНКА ЛИЗИНГА ПРОДОЛЖИЛОСЬ, ВПЕРВЫЕ С 2002 ГОДА ОБЪЕМ НОВЫХ СДЕЛОК ОКАЗАЛСЯ МЕНЬШЕ СУММЫ ПОЛУЧЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ (%) ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

компаниями по дефолтным договорам техники, не реализованной на вторичном рынке и не переданной новым лизингополучателям, на 1 января в целом по рынку достигает 10 млрд рублей (по балансовой стоимости). Объем ремаркетинга (продажа изъятой техники на вторичном рынке) в 2009 году составил более 7 млрд рублей.

Объем сформированных лизингодателями резервов под возможные потери по лизинговым сделкам на 1 янва-



СТРУКТУРА СДЕЛОК ПО СУБЪЕКТАМ БИЗНЕСА (%) ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

ря в среднем по рынку составил 1,13% от суммы лизингового портфеля. Необходимо отметить, что не менее 31% компаний не создавали резервов под возможные убытки. При этом средняя доля резервов у компаний, которые их сформировали (16 компаний из числа участников исследования), составила на 1 января 2,75% от объема лизингового портфеля.

В условиях снижения объема новых сделок в 2008 и 2009 годах лизинговые компании лишились возможности предъявлять к зачету и возврату существенные суммы по НДС и, наоборот, были вынуждены уплачивать налог в бюджет. В результате этого объем НДС, ожидаемый компаниями к возврату, сократился с более чем 20 млрд рублей на начало 2009 года до 13 млрд рублей на 1 января 2010 года.

АКТИВИСТЫ РЫНКА В 2009 году лидерство по объему нового бизнеса (32,2 млрд рублей) принадлежит компании «ВЭБ-лизинг» (таблица 1). Кроме того, существенно улучшила свои позиции ЛК «Сбербанк Лизинг», переместившаяся с 16-го на 2-е место (31,55 млрд рублей новых сделок).

Лидерами рынка по объему новых сделок в 2009 году стали также компании, имеющие диверсифицированные источники финансирования (Europlan, «Дойче Лизинг Восток»), мощную поддержку собственников («ВТБ-Лизинг», «Ильюшин Финанс Ко») и работающие в отраслях добычи природных ресурсов («Газтехлизинг», «ТГИ-Лизинг»).

Изменения в географическом распределении новых сделок в 2009 году практически не затронули долю Москвы и Центрального федерального округа (график 2). После сворачивания в 2008 году региональной экспансии лизинговых компаний на фоне развернувшегося кризиса доля Москвы в объеме нового бизнеса составила 28,2%, а по итогам 2009 года увеличилась до 28,75%. Доля Центрального федерального округа, составлявшая в 2008 году 15,2%, по итогам прошедшего года составила 16,83%.

В то же время перераспределение долей других регионов было значительно более существенным. Доли Приволжского, Южного и Уральского федеральных округов сократились на 4,6, 5 и 5,4 п.п. соответственно, при этом увеличились доли Санкт-Петербурга (7,7 п.п.), Сибирского (4,46 п.п.) и Дальневосточного ФО (1,54 п.п.).

Наибольший объем сделок в Сибирском ФО среди участников исследования был заключен ЗАО «Сбербанк Лизинг». Объем контрактов составил 13,8 млрд рублей (41,4% от всех сделок в регионе), предметом лизинга стала железнодорожная техника.

ЛОКОМОТИВЫ СНОВА ВПЕРЕДИ Среди видов оборудования наибольший объем сделок в 2009 году приходится на железнодорожную технику, которая отвоювала лидерские позиции, утерянные ею в 2008 году (график 3). Основными факторами роста спроса в сегменте железнодорожной техники стали привлекательные цены на вагоны по сравнению с предкризисным уровнем, →

РЕКЛАМА

Ильюшин Финанс Ко.
Объединенная Авиастроительная Корпорация



- Финансовый и операционный лизинг современных самолетов российского производства
- Финансирование экспортных поставок
- Послепродажное обслуживание

www.ifc-leasing.com

ТАБЛИЦА 1. РЭНКИНГ РОССИЙСКИХ ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ ПО ИТОГАМ 2009 ГОДА

МЕСТО ПО РАЗМЕРУ ПОРТФЕЛЯ		КОМПАНИЯ	ПОРТФЕЛЬ (МЛН РУБ.)		ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА В 2009 ГОДУ (МЛН РУБ.)	МЕСТО ПО ОБЪЕМУ НОВОГО БИЗНЕСА	МЕСТО ПО РАЗМЕРУ ПОРТФЕЛЯ		КОМПАНИЯ	ПОРТФЕЛЬ (МЛН РУБ.)		ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА В 2009 ГОДУ (МЛН РУБ.)	МЕСТО ПО ОБЪЕМУ НОВОГО БИЗНЕСА
01.01.10	01.01.09		01.01.10	01.01.09			01.01.10	01.01.09		01.01.10	01.01.09		
1	1	«ВТБ-ЛИЗИНГ»	152557,8	180346,1	29216,4	3	54	ПРОМЫШЛЕННО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ	1780,0	—	200,9	78	
2	3	«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ»	67749,6	49972,0	31551,1	2	55	54 «СТОУН-ХХI»	1605,6	3274,5	1380,2	35	
3	14	«ВЭБ-ЛИЗИНГ»	42768,2	17475,4	32237,1	1	56	«АЛЬЯНС-ЛИЗИНГ»	1527,0	—	2309,0	20	
4	2	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «УРАЛСИБ»	41272,4	57754,9	Н.Д.		57	89 «БЕЛФИН»	1520,7	1229,0	793,2	46	
5	16	«ИЛЬЮШИН ФИНАНС КО.»	31105,5	16422,5	17397,3	4	58	74 «ЯРКАМП ЛИЗИНГ»	1508,3	2008,2	706,1	49	
6	6	«ГАЗТЕХЛИЗИНГ»	28123,7	30924,8	13177,2	5	59	62 ФК «БАЛТИНВЕСТ»	1452,9	2639,0	252,1	71	
7	4	ГЛК «БИЗНЕС АЛЬЯНС»	27115,0	44115,5	509,6	57	60	51 «УРАЛЛИЗИНГ»	1431,7	3779,5	431,8	62	
8	8	«АВАНГАРД-ЛИЗИНГ»	25026,0	27436,6	279,7	68	61	73 ЛК «ПРОЕКТ РОСТА»	1427,0	2033,9	84,4	88	
9	10	«ТГИ-ЛИЗИНГ»	19957,3	24724,4	5323,4	10	62	«СИСТЕМА ЛИЗИНГ 24»	1329,2	—	1281,4	37	
10	15	ГЛК «ТРАНСКРЕДИТЛИЗИНГ»	18775,5	16755,8	4836,2	12	63	79 АКБ «ЦЕНТРОКРЕДИТ»	1264,7	1481,0	Н.Д.		
11	14	«ЮНИКРЕДИТ ЛИЗИНГ» И «ЛОКАТ ЛИЗИНГ РУССИЯ»	17957,0	17475,4	1474,3	33	64	83 «ЧЕЛИНДЛИЗИНГ»	1261,5	1338,4	839,3	44	
12	9	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	14147,6	25032,3	7634,0	7	65	ГЛОРЭСС	1251,7	—	Н.Д.		
13	21	«ДОЙЧЕ ЛИЗИНГ ВОСТОК»	13931,4	13287,3	5632,6	8	66	78 ИФК «АВИАЛИЗИНГ»	1178,0	1537,0	Н.Д.		
14	12	«БРАНСВИК РЕЙЛ ЛИЗИНГ»	13757,3	20784,3	Н.Д.		67	97 «ОПЦИОН-ТМ»	1074,3	1075,0	680,3	51	
15	11	EUROPLAN	13455,0	2085,5	10021,8	6	68	«ЮНИАСТРУМ ЛИЗИНГ»	1054,0	—	1001,2	42	
16	27	«М.Т.Е.-ФИНАНС»	12671,0	9465,0	3206,0	17	69	94 ЛК «ЛИАКОН»	1021,9	1136,6	681,7	50	
17	13	«РАЙФФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ»	10923,6	18669,8	761,8	47	70	86 «ЭКСПО-ЛИЗИНГ»	1004,9	1272,4	470,1	61	
18	34	ГК «СЕВЕРНАЯ ВЕНЕЦИЯ»	10209,2	7871,8	5456,7	9	71	91 ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ДЕЛЬТА»	960,5	1225,8	619,4	53	
19		ГЛК «ТРАНСИНВЕСТХОЛДИНГ»	8956,2	—	3219,8	16	72	90 ЛИКОНС	886,3	1227,6	346,6	65	
20	26	«ЦЕНТР-КАПИТАЛ»	8690,1	10339,2	1883,6	28	73	93 БАНК «ВОЛОЖАНИН»	823,7	1144,3	355,3	64	
21	20	«НОРДЕА ЛИЗИНГ»	8523,3	13355,7	760,3	48	74	МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ	820,1	—	471,2	60	
22	44	«ГРАНСФИН-М»	8071,5	5171,2	4799,8	13	75	100 «ВЕКТОР-ЛИЗИНГ»	716,1	998,0	305,1	66	
23	18	ГРУППА КОМПАНИЙ «ИНТЕРЛИЗИНГ»	7647,2	13821,5	1627,9	31	76	84 «ПН-ЛИЗИНГ»	709,2	1320,3	159,3	83	
24		ГЛК «ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ»	7270,6	—	1974,8	25	77	81 «СТОЛИЧНЫЙ ЛИЗИНГ»	679,4	1352,4	188,8	80	
25		СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (МОСКВА)	7216,3	—	2259,5	23	78	108 ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН	619,2	801,7	235,8	74	
26	25	«АЛЬЯНСРЕГИОНЛИЗИНГ»	6807,7	12088,7	839,3	43	79	92 «ВЕСТЛИЗИНГ-М»	581,0	1183,0	39,4	95	
27	30	«ДЕЛЬТАЛИЗИНГ»	6526,2	8906,5	2939,7	18	80	105 «ЭКОНОМЛИЗИНГ»	530,2	893,9	278,1	69	
28	35	«ИНГ ЛИЗИНГ (ЕВРАЗИЯ)»	6272,2	7684,2	1176,4	41	81	110 «СТРОИТЕЛЬНО-ДОРОЖНЫЕ МАШИНЫ. ТРЕЙДИНГ»	529,6	769,0	129,6	84	
29	53	УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (ХАБАРОВСК)	5136,0	3395,7	4189,2	14	82	114 ГК «УРАЛПРОМЛИЗИНГ»	497,6	653,6	244,0	73	
30	45	СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	4806,7	4999,3	1238,1	38	83	122 «АКВИЛОН-ЛИЗИНГ»	476,3	499,1	249,5	72	
31	41	«ЭНЕРГОЛИЗИНГ»	4714,2	6366,7	611,2	55	84	ЛК «ТУЙМААДА-ЛИЗИНГ»	464,0	—	617,0	54	
32	45	СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (НОВОСИБИРСК)	4660,0	4999,3	27,9	98	85	ГЛК «ПРОБИЗНЕС»	460,8	—	29,5	97	
33	42	«ФБ-ЛИЗИНГ»	4583,1	6074,9	2262,1	22	86	112 «ГФЗНАК-ЛИЗИНГ»	446,0	715,0	277,6	70	
34	43	«РМБ-ЛИЗИНГ»	4553,5	5918,6	1181,8	40	87	119 «ЭКСПРЕСС-ВОЛГА-ЛИЗИНГ»	440,1	555,8	209,2	77	
35		«КМБ-ЛИЗИНГ» И БАНК «ИНТЕЗА»	4182,7	—	2295,3	21	88	117 «РЛИЗИНГ»	438,4	586,5	50,6	93	
36	48	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «МЕДВЕДЬ»	4169,9	4837,2	1929,0	27	89	«СОЛЛЕРС-ФИНАНС»	434,2	—	534,5	56	
37		«ПЕТРОЛИЗИНГ-МЕНЕДЖМЕНТ»	4043,8	—	497,0	58	90	ПЕРВАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (ТВЕРЬ)	413,0	—	169,0	82	
38		РУССКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	3997,0	—	1598,0	32	91	128 ЧЕЛЯБИНСКИЙ ФИЛИАЛ АО «ХАЛЫК-ЛИЗИНГ»	371,1	363,9	55,9	91	
39	28	ГК «КАМАЗ-ЛИЗИНГ»	3745,5	9058,8	3640,3	15	92	130 «БЭЛТИ-ГРАНД»	328,7	293,0	357,4	63	
40	37	«САРСАДЕ ЛИЗИНГ»	3717,0	7041,2	5127,0	11	93	НАЦИОНАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	294,9	—	210,7	76	
41	32	«ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ»	3655,0	8079,6	673,0	52	94	120 «РОТОР-ЛИЗИНГ»	257,0	554,0	55,0	92	
42		ТЮМЕНСКАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	3648,6	—	1700,0	30	95	ЛК «ЭКСПЕРТ-ЛИЗИНГ»	243,2	—	195,9	79	
43		ГЛК «АБСОЛЮТ»	3462,8	—	1968,9	26	96	116 ЛК «ФЕОСТ»	201,7	616,9	301,0	67	
44	71	КЛИЕНТСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	3306,9	2126,3	2312,9	19	97	«АДМИРАЛ-ЛИЗИНГ»	193,9	—	184,0	81	
45	29	ОЛК «РЕСО-ЛИЗИНГ»	3225,6	5109,8	1386,0	34	98	127 ЛК «ПРОГРЕСС-ЛИЗИНГ КОСТРОМА»	192,2	375,0	31,8	96	
46	57	ПРОМЫШЛЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	3111,6	2913,1	1820,1	29	99	ЛК «АСПЕКТ»	191,0	—	89,0	87	
47	60	«МКБ-ЛИЗИНГ»	2882,5	2725,2	1342,4	36	100	135 «ТЕХНОЛИЗИНГ»	146,0	225,6	72,3	89	
48	67	ARVAL	2770,2	2514,0	1235,1	39	101	126 РУССКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР	144,7	385,3	12,8	100	
49	55	ПЕТЕРБУРГСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	2534,1	3215,0	92,8	86	102	133 ВЛАДИМИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	140,7	247,9	95,3	85	
50	49	ГРУППА КОМПАНИЙ «ЛИЗИНГ-ТРЕЙД»	2319,0	4713,7	224,4	75	103	131 «ПЛ-ЛИЗИНГ»	114,4	271,0	41,5	94	
51	66	«ФОЛЬКСВАГЕН ГРУП ФИНАНС»	1998,2	2584,3	2240,5	24	104	«ЛИКО»	56,6	—	24,6	99	
52		«ПРОМ ТЕХ ЛИЗИНГ»	1890,0	—	829,2	45	105	143 «НЕОЛИЗИНГ»	33,8	40,2	62,5	90	
53		ГРУППА КОМПАНИЙ «ЛИЗИНГ-ИНВЕСТ»	1811,4	—	485,2	59							
							КОМПАНИИ, ПРИСЛАВШИЕ ИНФОРМАЦИЮ ПОСЛЕ СОСТАВЛЕНИЯ РЭНКИНГА						
							92*	121	ГК «ЛИЗИНГ СТАНДАРТ»	334,7	552,3	149,2	84*

*В ТАБЛИЦЕ ПРИВЕДЕНЫ МЕСТА, КОТОРЫЕ ЗАНЯЛА БЫ КОМПАНИЯ ПРИ УСЛОВИИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ ДО СОСТАВЛЕНИЯ РЭНКИНГА. ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

отложенный спрос (в конце 2008 — начале 2009 годов новый парк практически не закупался), упреждающее наращивание собственного парка операторами рынка с учетом ожидающегося в ближайшие годы списания РЖД существенного количества изношенных вагонов.

В число лидеров вошли также авиатехника и автотранспорт. «С сентября 2009 года ситуация на лизинговом рынке стала улучшаться. Несмотря на рекордное падение уровня продаж в первой половине 2009 года, именно сегмент автолизинга начал быстрее всего восстанавливаться после кризиса, — отмечает Екатерина Чулочникова, руководитель управления по работе с лизинговыми компаниями СК «ВСК-Москва». — Кризис существенно повлиял и на характер спроса. Если в 2007 и 2008 годах

в лизинг приобретались автомобили премиального сегмента, то в прошлом году компании совершали более экономичные приобретения».

По итогам года отрицательную динамику по объему сделок продемонстрировали 33 сегмента рынка из 37 выделяемых «Экспертом РА» в рамках исследований. Положительные темпы прироста наблюдались лишь в четырех сегментах рынка (таблица 2). При этом если в сегментах оборудования для добычи полезных ископаемых (кроме нефти и газа) и техники для авиационной отрасли позитивный прирост является следствием эффекта «низкой базы», то в сегментах морских и речных судов, а также оборудования для газодобычи действительно были реализованы крупнейшие сделки за последние три года.

Сумма новых сделок в сегменте морских судов превысила в 2009 году 6,5 млрд рублей, при том что в 2008 году она составляла менее 300 млн рублей, а в рекордном 2007 году — менее 4 млрд рублей. Почти весь объем контрактов в указанном сегменте был осуществлен компанией «ВЭБ-лизинг». В частности, согласно подписанному в четвертом квартале 2009 года договорам между ОАО «ВЭБ-лизинг», ОАО «Совкомфлот» и ОАО «Объединенная судостроительная корпорация», предметами лизинга должны стать два танкера-химовоза дедевейтом 18 тыс. тонн каждый, находящиеся в достройке на российском судостроительном предприятии ОАО «Дальневосточный центр судостроения и судоремонта».

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ МАЛОЙ БИЗНЕС

С началом кризиса требования к потенциальным клиентам—субъектам МСП со стороны лизинговых компаний ужесточились и почти не менялись до второй половины 2009 года. До одного года увеличился минимальный срок существования бизнеса потенциального лизингополучателя, срок лизинга сократился до трех лет, увеличился размер минимального аванса.

На фоне кризисных явлений в 2009 году в структуре лизинговых сделок существенно увеличилась доля лизингополучателей—крупных предприятий: с 49,8% до 64,4% (график 4). При этом доля малого бизнеса в структуре новых сделок снизилась за год на 4,8 п.п., доля субъектов среднего предпринимательства снизилась на 10,8 п.п.

ОБЪЕМ СФОРМИРОВАННЫХ ЛИЗИНГОДАТЕЛЯМИ РЕЗЕРВОВ ПОД ВОЗМОЖНЫЕ ПОТЕРИ ПО СДЕЛКАМ НА 1 ЯНВАРЯ В СРЕДНЕМ ПО РЫНКУ СОСТАВИЛ 1,13% ОТ СУММЫ ЛИЗИНГОВОГО ПОРТФЕЛЯ. НЕ МЕНЕЕ 31% КОМПАНИЙ НЕ СОЗДАВАЛИ РЕЗЕРВОВ ПОД ВОЗМОЖНЫЕ УБЫТКИ



ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА НОВЫХ СДЕЛОК В 2009 ГОДУ (%) ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

ТОП-10 ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ В СЕКТОРЕ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

МЕСТО	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА В 2009 ГОДУ (МЛН РУБ.)
1	EUROPLAN	6350,0
2	«САРСАДЕ ЛИЗИНГ»	4741,0
3	«ФОЛЬКСВАГЕН ГРУП ФИНАНС»	1919,3
4	ARVAL	1235,1
5	«ФБ-ЛИЗИНГ»	884,7
6	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	741,0
7	«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ»	695,0
8	«СТОУН-XXI»	620,3
9	ГК «КАМАЗ-ЛИЗИНГ»	518,4
10	ОЛК «РЕСО-ЛИЗИНГ»	378,2

ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

ТОП-10 ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ В СЕКТОРЕ ГРУЗОВОГО АВТОТРАНСПОРТА

МЕСТО	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА В 2009 ГОДУ (МЛН РУБ.)
1	EUROPLAN	2281,1
2	«ГАЗТЕХЛИЗИНГ»	1704,8
3	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	1004,5
4	ГЛК «ТРАНСКРЕДИТЛИЗИНГ»	764,4
5	ГК «КАМАЗ-ЛИЗИНГ»	644,0
6	«ДЕЛЬТАЛИЗИНГ»	638,9
7	«СОЛЛЕРС-ФИНАНС»	478,8
8	«МКБ-ЛИЗИНГ»	427,6
9	«ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ»	418,8
10	ГРУППА КОМПАНИЙ «ИНТЕРЛИЗИНГ»	391,2

ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

ТОП-10 ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ В СЕКТОРЕ Ж/Д ТЕХНИКИ

МЕСТО	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА В 2009 ГОДУ (МЛН РУБ.)
1	«ВТБ-ЛИЗИНГ»	23745,1
2	«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ»	18930,2
3	ГЛК «ТРАНСКРЕДИТЛИЗИНГ»	3581,4
4	ГЛК «ТРАНСИНВЕСТХОЛДИНГ»	3143,4
5	«ТРАНСФИН-М»	3135,6
6	«ВЭБ-ЛИЗИНГ»	2830,7
7	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	2523,1
8	КЛИЕНТСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	2051,1
9	СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (МОСКВА)	1948,5
10	«ИНГ ЛИЗИНГ (ЕВРАЗИЯ)»	1052,9

ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

Суммарно по итогам 2009 года с малым бизнесом было заключено новых лизинговых сделок на сумму 52,6 млрд рублей, со средним бизнесом — на 56,4 млрд рублей.

Однако, несмотря на наблюдавшееся в 2009 году снижение доли малого бизнеса в новых лизинговых сделках, интерес лизингодателей к финансированию субъектов МСП сохраняется и даже растет. Работа с малым бизнесом позволяет компаниям диверсифицировать лизинговый портфель по отраслям и клиентам, к тому же небольшие клиенты более гибко и оперативно реагируют на внешние изменения. Заинтересованность лизингодателей обусловлена и более высокой доходностью сделок с МСП по сравнению с сегментом крупных клиентов.

Со второй половины 2009 года на фоне снижения кредитных ставок лизингодатели постепенно начали восстанавливать свернутые программы лизинга, вернувшись к финансированию не самых ликвидных предметов лизинга. Автолизинговые компании еще во втором квартале стали смягчать условия для проверенных лизингополучателей, а также по наиболее ликвидным предметам лизинга.

На рынке появляются интересные предложения для потенциальных лизингополучателей не только со стороны самих лизинговых компаний, но и их партнеров. «Наша компания помимо предложения своих услуг для лизинговых компаний, заинтересованных в качественной автоматизации,

ОБЪЕМ ИЗЪЯТОЙ ВСЕМИ ЛИЗИНГОВЫМИ КОМПАНИЯМИ ПО ДЕФОЛТНЫМ ДОГОВОРАМ ТЕХНИКИ, НЕ РЕАЛИЗОВАННОЙ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ И НЕ ПЕРЕДААННОЙ НОВЫМ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯМ, НА 1 ЯНВАРЯ ДОСТИГАЕТ 10 МЛРД РУБЛЕЙ



ТАБЛИЦА 2. СЕКТОРЫ РЫНКА: ЛИДЕРЫ РОСТА И СОКРАЩЕНИЯ

ЛИДЕРЫ РОСТА	ПРИРОСТ ЗА 12 МЕСЯЦЕВ (%)	ЛИДЕРЫ СОКРАЩЕНИЯ	ПРИРОСТ ЗА 12 МЕСЯЦЕВ (%)
СУДА (МОРСКИЕ И РЕЧНЫЕ)	+2846	ГЕОЛОГОРАЗВЕДЧНАЯ ТЕХНИКА	-98,2
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ АВИАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ	+1244	МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	-95,6
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ГАЗОДОБЫЧИ И ПЕРЕРАБОТКИ	+608,9	ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ НЕФТЕДОБЫЧИ И ПЕРЕРАБОТКИ	-89,7
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ДОБЫЧИ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ (КРОМЕ НЕФТИ И ГАЗА)	+5,59	ТОРГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	-87,8
		ПОГРУЗЧИКИ И СКЛАДСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	-85,6
		ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА	-85
		МЕБЕЛЬ И ОФИСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	-84
		ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ РЕСТОРАНОВ	-83
		СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ТЕХНИКА	-83
		ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ	-81,4

ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

старается быть полезной также и лизингополучателям: мы готовим к выпуску принципиально новый лизинговый калькулятор, — говорит Владислав Горбунов, директор по развитию компании AXELIT. — По сути, это будет первый универсальный бизнес-калькулятор, позволяющий строить бизнес-план с использованием таких компонентов, как собственные средства, кредитные ресурсы и лизинг, учитывать различные ставки банков, налоговые льготы и региональные аспекты».

Понимая важность малого бизнеса для экономики, стимулированием его развития занимается также государство путем создания программ поддержки субъектов МСП, в том числе через механизмы лизинга. Одной из наиболее масштабных таких программ является государственная программа финансовой поддержки МСП, реализуемая Российским банком развития. На 1 апреля совокупный открытый лимит кредитования лизинговых компаний — участников программы составляет около 4,9 млрд рублей, из них уже реализовано сделок более чем на 1,1 млрд рублей. Расширяя возможности поддержки, в марте банк представил лизингодателям новый продукт «Лизинг для начинающих предпринимателей». Кроме того, принимая в расчет общерыночное понижение кредитных ставок, ОАО РосБР в конце апреля снизило на 1–2,5 процентных пункта стоимость средств, предоставляемых лизинговым компаниям для поддержки МСП.

Проводимая государством поддержка направлена на облегчение доступа к финансированию для компаний МСП, что позволяет воспользоваться лизинговой услугой существенно большему числу потенциальных лизингополучателей. Этот фактор в совокупности со значительными потребностями малого бизнеса в финансировании и заинтересованностью лизингодателей в работе с сегментом МСП должен привести к существенному росту масштабов сотрудничества лизинговых компаний и малого бизнеса.

«Мы ожидаем высокого спроса на лизинговое финансирование со стороны предприятий малого и среднего бизнеса и ориентируемся прежде всего на этот сегмент, — заявляет Олег Литовкин, генеральный директор лизинговой компании «Уралсиб». — Наиболее востребованным имуществом для этих предприятий является легковой и



ТОП-10 ВЕДУЩИХ СЕКТОРОВ РЫНКА ПО ДОЛЕ В ОБЪЕМЕ НОВОГО БИЗНЕСА (%)

ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

коммерческий автотранспорт, спецтехника и грузовики. Данное имущество является наиболее ликвидным, поэтому лизинговые компании будут стремиться работать именно в этих сегментах рынка».

ЖДЕМ РОСТА При сохраняющейся высокой потребности в обновлении основных фондов объем рынка лизинга, очевидно, будет стремиться к восстановлению достигнутого в 2007–2008 годах уровня и последующему росту. При этом в 2010 году темпы роста рынка будут невысокими: по оценке «Эксперта РА», объем новых сделок увеличится на 10–15% и составит 350–370 млрд рублей. Прирост объемов сделок прогнозируется в сегментах рынка, связанных с массовым спросом населения (пищевой промышленности, торговле), имеющих поддержку государства — энергетике, экспортноориентированных отраслях, а также в сфере грузоперевозок и телекоммуникаций. ■

Реклама

*От достигнутых целей
к новым горизонтам*

ВТБ-Лизинг – универсальная лизинговая компания. Мы содействуем переоснащению и обновлению производственных фондов предприятий и организаций.

ВТБ ЛИЗИНГ

Мир без преград

+7 (495) 514-16-51, www.vtb-leasing.ru

ОАО «ВТБ-Лизинг»

ПОЛЕ ДЛЯ КОМПРОМИССОВ

ДО КРИЗИСА ПАРК РОССИЙСКИХ АВТОВОЗОВ УВЕЛИЧИВАЛСЯ КАК МИНИМУМ НА 20% В ГОД. ПОСЛЕ ЕГО НАЧАЛА ОБЪЕМ ПЕРЕВОЗОК СОКРАТИЛСЯ В НЕСКОЛЬКО РАЗ, ПРОСТАИВАЛО ОКОЛО ТРЕТИ ПАРКА АВТОВОЗОВ, БОЛЬШИНСТВО ИЗ КОТОРЫХ КОМПАНИИ БРАЛИ В ЛИЗИНГ. НАТАЛЬЯ ЯМНИЦКАЯ

Инструмент лизинга в бизнесе компания Major Auto Trans использует с 2004 года. Специфика отрасли такова, что компании выгодно использовать финансовый лизинг с последующим полным выкупом автовоза в собственность, так как после окончания срока лизинга можно использовать технику еще три-пять лет. Подержанный автовоз трудно продать на вторичном рынке — это довольно узкоспециализированная техника.

Как правило, у всех производителей есть свои лизинговые компании с дешевыми западными деньгами. Таким образом, обращаясь к производителю, сразу попадаешь и к его лизинговой компании с весьма неплохими условиями работы с клиентами. Компания Major Auto Trans использует автовозы Volvo с прицепами Rofo, поэтому в качестве лизингодателей выбрали компании ООО «Вольво Финанс Сервис Восток» и VFS International AB.

«Процедура заключения сделки сейчас простая, сложности в основном возникают с обеспечением договора. Как правило, лизингодатели оценивают масштаб бизнеса потенциального клиента и его возможности по оплате лизинга, ориентируясь на другие источники, кроме основной деятельности, — рассказывает генеральный директор компании Major Auto Trans Александр Журавлев. — Все начинается со стандартных запросов о предоставлении документов (баланс, бизнес-план и т. п.), затем, после выполнения базовых процедур, возможен индивидуальный подход по вопросам — общая сумма договора, процент удорожания, сроки лизинга, сумма аванса».

Также требуется продемонстрировать хороший бухгалтерский баланс. Если баланс плохой или фирма молодая, то лизинговые компании повышают размер авансового платежа — иногда до 50%, также часто требуется поручительство.

Лизинг техники, по словам генерального директора Major Auto Trans, выгоден в любом случае, так как позволяет при прочих равных условиях выигрывать на налогах за счет ускоренной амортизации техники и списания сумм амортизации в расход. Кроме того, через иностранные лизинговые компании можно получить доступ к более дешевым западным кредитам.

Сейчас, во время экономического кризиса, на рынке доставки идет серьезная борьба за клиента. У транспортных компаний наблюдается избыточное количество техники, и спроса на новую технику на рынке практически нет. Цены на технику снижаются на 30–50%. Впрочем, несмотря на тяжелое положение, лизинговые компании очень тяжело идут на уступки, так как вложили свои деньги еще до кризиса и хотят их вернуть, отмечает Александр Журавлев.

«За время кризиса схема, по которой мы расплачиваемся за лизинг автомобилей перед производителями, измени-

лась. Лизинговые компании помогли нам реструктурировать платежи таким образом, чтобы текущие расходы снизились, — рассказывает Александр Журавлев. — Но поле для компромиссов очень ограничено, и вряд ли ситуация изменится в ближайшее время: объемы перевозок продолжают снижаться, конкуренция растет, вынуждая нас все больше снижать ставки на перевозку. Поэтому если схемы расплаты за лизинг и изменятся, то пока только в сторону снижения расходов на лизинг. Кроме того, существующие в настоящее время на рынке ставки на перевозки настолько низкие, что не позволяют нам расплачиваться за лизинг техники в полном объеме. Чтобы пережить кризис, нам приходится привлекать инвестиции для оплаты за лизинг».

Реальная оценочная стоимость автовозов за время кризиса снизилась на 40–50%. Это касается и новой, и подержанной техники. Транспортные компании не готовы платить по старым ценам за резко подешевевшую технику. Лизинговым компаниям уже приходится изымать часть техники у транспортных компаний из-за неоплаты по лизингу. Процесс этот еще очень далек от завершения. Major Auto Trans, как и многие другие транспортные компании, сейчас находится в процессе переговоров с лизингодателями по вопросу серьезного снижения расходов на лизинг, но об этом пока рано говорить. ■

«МЫ НИКОГДА НЕ ДУМАЛИ, ЧТО ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ НАСТОЛЬКО НЕ ЗАЩИЩЕНО»



ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ,
генеральный директор группы компаний «Балтийский лизинг»:

— В начале 2000-х банки, почувствовав интерес клиентов к финансовому инструменту, начали конкурировать за лизинговые сделки, ослабляя требования к лизинговым компаниям, запускали процедуры кредитования в режиме кредитной линии. У многих крупных лизинговых компаний появилась возможность финансирования сделок за счет собственных средств и размещения одних и тех же заявок в нескольких банках. Разрабатывались скоринговые розничные продукты, особенно в сфере автолизинга. В результате к началу кризиса получить лизинг стало достаточно легко: требования к лизингополучателю стали минимальны, ставки падали, скорость проведения сделок сильно возросла, приблизившись к лучшей европейской практике, а банки стали конкурировать за лизинговые компании. Глобальная конкуренция за клиента привела к тому, что к началу кризиса портфели лизинговых компаний были довольно рискованными. То есть на выходе мы и наши конкуренты получили существенную долю просроченных платежей.

Кризис отбросил отрасль по объемам к 2005 году. Рост просроченной задолженности заставил лизинговые компании пересмотреть и ужесточить подходы к рискам, усложнилась оценка перспектив развития отраслей. Но структура отраслей фактически не изменилась — изменился объем клиентской базы. Хорошо переживают кризис компании с государственным участием или пользующиеся господдержкой. Это такие наши клиенты, как «Ленэнерго», «Якутские железные дороги». Некоторые отрасли слабо почувствовали влияние кризиса. Энергетика, пищевая промышленность, сельское хозяйство по-прежнему активно интересуются инструментом лизинга. Удивительно, но некоторые строительные компании, которые занимались жилищным и дорожным строительством, также довольно успешно переживают кризис. Он в нашей отрасли начался с прекращением банковского финансирования.

Кроме того, кризис вскрыл серьезные проблемы в нашей судебной практике. В основу российского законодательства были заложены европейские аналоги — кстат, и налоговые преференции лизинга (ускоренная амортизация, отнесение лизинговых платежей на затраты) были взяты оттуда же. В свое время закон получился удачным и дал сильный толчок развитию лизинга. Другое дело, что заложенные в законе положения не в полной мере нашли отражение в Гражданском

и Налоговом кодексах, противоречили ведомственным положениям и инструкциям. Это порождало разночтения в интерпретации, особенно со стороны налоговых органов. В свое время немало споров возникло вокруг зачета НДС лизинговыми компаниями, его возврата из бюджета и сделок возвратного лизинга. Благодаря позитивной арбитражной практике и ведомственным инстативным письмам ситуация постепенно нормализовалась. Но кризис показал, что ситуация далека от идеала: мы никогда не думали, что право собственности лизинговых компаний настолько не защищено. Мы не всегда можем прекратить эксплуатацию имущества, когда у лизингополучателя образовалась просрочка. Нам приходится судиться, чтобы изъять предоставленное оборудование, являющееся формально нашей собственностью. Судебная практика такова, что заседания можно переносить, можно на них не являться, то есть фактически затягивая процесс, спокойно эксплуатировать наше имущество и не платить. Конечно, большая часть дел решается в нашу пользу, но судебное решение — это только начало пути. Следующий шаг — найти свое имущество. Оно может находиться на территории третьего лица, в другом регионе, следовательно, надо договориться с судебными приставами, чтобы они сработали так, как нужно: попали вместе с вами на территорию, помогли оформить и вывезти оборудование. И большая удача, если имущество хотя бы минимально пригодно к дальнейшей эксплуатации. Встречались случаи мошенничества, когда мы получали имущество, на котором перебиты шильды номера, и попробуйте докажите, что речь идет именно о нем. Привлечь к ответственности прежнего клиента уже невозможно: как правило, те, кто оставляет такое имущество, свернули свою деятельность, выжали из имущества все, что могли, и исчезли. Конечно, мы можем подать на них в суд как на физических лиц, но результат вряд ли окупит затраченные усилия.

Кроме того, недобросовестные лизингополучатели начали требовать с лизинговых компаний возврата авансовых и ранее уплаченных платежей. К сожалению, суды иногда идут им навстречу, рассматривают лизинг не как инвестиционную деятельность, а как аренду с выкупом. Сейчас вместе со специалистами Северо-Западной лизинговой ассоциации мы подготовили предложения по совершенствованию гармонизации законодательства, чтобы защитить права лизинговых компаний, и направили их в Минэкономразвития России. Надеюсь, они найдут отражение в готовящихся поправках к закону о лизинге.

Записала НАТАЛЬЯ ЯМНИЦКАЯ



ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОГРАНИЧЕНО

ПОСЛЕ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2010 ГОДА РЫНОК ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ ЗАМЕТНО ОЖИВИЛСЯ. КОМПАНИИ, СУМЕВШИЕ ВЫСТОЯТЬ ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА, ТЕПЕРЬ АКТИВНО БОРЮТСЯ ЗА СВОИХ КЛИЕНТОВ С ПОМОЩЬЮ СПЕЦИАЛЬНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ И ОСОБЫХ УСЛОВИЙ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ. ОДНАКО ЧТО КАСАЕТСЯ ПЕРСПЕКТИВ НА БУДУЩЕЕ, БОЛЬШИНСТВО УЧАСТНИКОВ РЫНКА УВЕРЕНО, ЧТО ТРУДНОСТИ ВЕРНУТСЯ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ 2010 ГОДА. МАРИЯ КАРНАУХ

СНИЖЕНИЕ СТАВОК С началом 2010 года специалисты отмечают увеличение активности на рынке лизинга, который, по их мнению, начал восстанавливаться после провала в 2008 — первой половине 2009 года. Эксперт департамента рейтингов финансовых институтов «Эксперт РА» Роман Романовский подчеркивает, что особую положительную роль на ситуацию оказало снижение стоимости заемных средств, а также сокращение объемов просроченной задолженности. По словам представителя «Эксперт РА», вместе с активностью у банков повышается ликвидность, которую необходимо направлять в бизнес, благодаря этому лизинговые компании получают дополнительное финансирование.

Кроме того, по словам господина Романовского, «благодаря снижению ставок лизинг становится доступным тем клиентам, кто не мог его взять еще полгода-год назад. То есть растет спрос и число потенциальных клиентов». Однако не для всех условия одинаковые: банки готовы снижать ставки для крупных игроков рынка, ставя в невыгодное положение их более мелких конкурентов. Благодаря гибким условиям кредита крупные компании могут позволить себе более чем щедрые спецпредложения для своих клиентов.

Что касается самих специальных условий, большинство лизинговых компаний предпочитает не устраивать атракцион неслыханной щедрости. В основном они готовы пойти на некоторое увеличение сроков договоров (что, в свою очередь, обусловлено увеличением сроков кредитования), а кроме того, возвращаются к финансированию не самых ликвидных предметов лизинга.

Напомним, что на настоящий момент, согласно данным «Эксперт РА», диспозиция сил на рынке лизинга по портфелю по сравнению с 2008 годом изменилась не столько кардинально, сколько значимо. «Существенно укрепили позиции активно развивавшие бизнес в 2009 году компании «ВЭБ-лизинг» и «Сбербанк Лизинг», уступили позиции компании, связанные со специфическим дорогостоящим оборудованием, например «Бизнес Альянс», и те, кто сконцентрировался на работе с имеющимися договорами (чтобы не допускать просрочки), перенастройке риск-менеджмента и разработке новых продуктов и направлений деятельности, например лизинговая компания «Уралсиб»», — говорит Роман Романовский.

И МАЛОМУ БИЗНЕСУ Большинство лизинговых компаний объясняет свои специальные предложения участием в государственной программе помощи малому и среднему бизнесу — в первую очередь это касается лизинговых компаний при банках. «ВЭБ-лизинг» совместно с «Джи Эм-АвтоВАЗ» предлагает приобрести автомобили Chevrolet Niva в лизинг на срок до трех лет, первый платеж от 10%, удорожание от 0%. Для тех, кто предпочитает отечественному автопрому западные автомобили, «ВЭБ-лизинг» совместно с компанией Peugeot предоставит специальные условия на приобретение в лизинг автомобилей Peugeot следующих моделей: 107,

206, 207, 308, 407, 4007, Partner Origin VP, Partner Teepee, Partner Origin VU, Boxer. Первый платеж снижен до 10%, а удорожание — 0%.

Реализовывать госплан по спасению российских предпринимателей помогают и сторонние лизинговые компании. Партнером Российского банка развития выступил «Бизнес Альянс». «Важную роль сыграл запуск Российским банком развития государственной программы финансирования малого и среднего бизнеса, к которой мы подключились в конце 2009 года в качестве партнерской лизинговой компании», — подтверждает глава пресс-службы «Бизнес Альянса» Анатолий Балыкин. Лизинговая компания предлагает своим клиентам специальные программы на новое оборудование, автотранспорт и спецтехнику на срок до пяти лет при авансе от 20%, объемах финансирования до 150 млн рублей и среднем годовом удорожании 7% в рублях. Щедрость компании ее представитель объясняет также нынешними условиями рынка. «Расширению масштабов деятельности и появлению специальных программ способствует постепенное ошутимое восстановление рынка лизинга, восстановление спроса на лизинг со стороны клиентов на фоне оживающей экономики и возобновления банковского кредитования, практически замершего в период острого кризиса», — говорит Анатолий Балыкин.

В то же время «Бизнес Альянс» можно смело отнести к тем компаниям, которые не устают расширять перечень своих услуг. Компания объявила о старте специальной программы «Нанозинг» при поддержке корпорации «Роснано» на медицинское оборудование. В рамках «Нанозинга» заявителям может быть доступно финансирование в рублях, долларах и евро на срок от трех до шести лет по ставкам от 14% годовых в рублях и LIBOR/EURIBOR + 5% в валюте. «Все проекты подобного рода уникальны по своей структуре и задачам, поэтому параметры и условия сделок могут колебаться», — говорит господин Балыкин.

Не менее оригинально выглядит сделка, заключенная «Системой Лизинг 24» и компанией «Ксерокс Россия», запускающей новую программу лизинга «Хегох-Финанс». Она позволяет приобретать печатное оборудование Хегох средней и высокой производительности на специальных условиях. Максимальное финансирование удивит потенциальных клиентов — \$5 млн. Авансовый платеж — 30%, срок договора — 29 месяцев с удорожанием 4,18% в год в зависимости от стоимости оборудования. «Система Лизинг 24» также обещает максимально пойти навстречу клиенту, вплоть до разработки индивидуального графика платежей исходя из текущих расходов клиента.

КОЛЕСА Что касается автотранспорта, то в этом сегменте также заметны положительные изменения. Если еще совсем недавно лизинговые компании предпочитали ограничиваться распродажей имеющегося автопарка, то сейчас они готовы предложить своим клиентам разнообразные варианты аренды.

Возможно, компанию «Carcade Лизинг» вдохновили ее итоги за первый квартал 2010 года: чистая прибыль предприятия составила 43 млн рублей, что превысило плановый показатель на 23%. Кроме того, Carcade заключила за первые три месяца 2010 года 970 договоров лизинга. «Наступивший год радует нас. Результаты первого квартала превзошли ранее сделанные нами прогнозы, и мы с оптимизмом оцениваем перспективы сегмента автолизинга в 2010 году», — отметила Лариса Власова, генеральный директор компании «Carcade Лизинг».

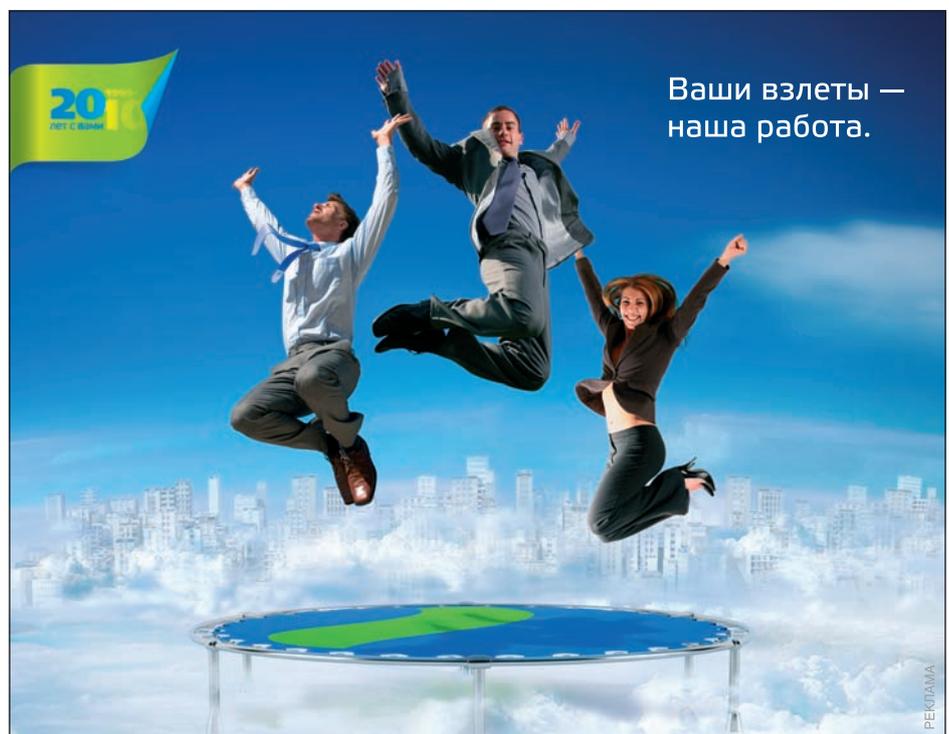
Видимо, чтобы не снижать своих темпов, компания продолжает искать все новые и новые способы привлечения клиентов, что в этот раз обернулось целым рядом специальных программ. Тех, кто меняет автомобиль с завидной регулярностью, ждет buy-back «Автообнова», подготовленная совместно с автоконцерном «Кларус Трейдинг». Программа дает возможность обзавестись новым автомобилем за пять рабочих дней и оплачивать его с помощью лизинговых платежей. В конце срока действия договора можно как вернуть автомобиль, так и выкупить его. Для тех, кто хочет поменять старую машину на новую, нужно оценить имеющееся транспортное средство в автосалоне, сдать его и закрыть его стоимостью задолженность по договору лизинга. После чего клиентам предлагается выбрать новый авто и лизинговую программу. Сумма первого платежа составит от 10%. Чтобы выкупить авто, понадобится внести от 20 до 50%. Срок договора лизинга — от 12 до 36 месяцев.

Для программы с говорящим названием «Ваш новый автомобиль Suzuki Grand Vitara в лизинг под 0%» «Carcade Лизинг» привлекла компанию «Автодина». Срок договора составит от 12 до 36 месяцев, а первоначальный платеж — от 15 до 50%.

Не менее привлекательной выглядит программа «Автообмен Renault», которая, как уверяет компания, «сочетает в себе преимущества сразу двух предложений — технологии trade-in и приобретения автомобиля в лизинг». Своим клиентам Carcade предлагает обменять старый автомобиль на новый Renault (14 вариантов моделей) на условиях финансовой аренды. Стоимость старой машины станет первоначальным лизинговым платежом за новое транспортное средство. Удорожание от 0% в сочетании с выкупным платежом — от 1 до 7%. Срок договора традиционно составит от 12 до 36 месяцев.

Для тех, у кого есть деньги не только на «рабочий транспорт», но и на пополнение корпоративного автопарка презентабельной моделью бизнес-класса, «Carcade Лизинг» предлагает эксклюзивную программу специально для ограниченной по выпуску серии легковых автомобилей Mercedes-Benz C180K, оснащенных технологией BlueEfficiency. Среднегодовое удорожание зависит от размера первоначального платежа, который варьируется от 25 до 45%.

Чтобы дать возможность каждому взять в аренду транспортное средство независимо от возможности кошелек, «Carcade Лизинг» предлагает программу «Ли- →



Ваши взлеты — наша работа.

Дорогие друзья, коллеги и партнеры!
Нам 20 лет!
 Благодарим Вас всех за доверие и плодотворное сотрудничество.
 Компания «Балтийский лизинг» желает Всем успехов во всех начинаниях.
 Мы будем рады продолжить сотрудничество на благо развития Вашего бизнеса.



Группа компаний

www.baltlease.ru

Головной офис в Санкт-Петербурге: (812) 325 90 80
 Представительство в Москве: (495) 620 48 83

Мы работаем по всей России!

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ											
НАИМЕНОВАНИЕ	ЦЕНА (РУБ.)	СРЕДНЕ-ГОДОВОЕ УДОРОЖАНИЕ (%)	АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ (%)	НАИМЕНОВАНИЕ	ЦЕНА (РУБ.)	СРЕДНЕ-ГОДОВОЕ УДОРОЖАНИЕ (%)	АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ (%)	НАИМЕНОВАНИЕ	ЦЕНА (РУБ.)	СРЕДНЕ-ГОДОВОЕ УДОРОЖАНИЕ (%)	АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ (%)
«БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»				ISUZU N-SERIES				VOLKSWAGEN CRAFTER KASTEN (ФУРГОН)			
САМОСВАЛ DFL 3251A	1834627	9,20	—	1070000	—	—	10	620700	—	5,66 В РУБЛЯХ И ОТ 0 В ДОЛЛАРАХ	40
BALTI-GRAND	—	—	—	VOLKSWAGEN TRANSPORTER	1071090 (ЦЕНА АВТОМАРКЕТ.RU)	0	—	VOLKSWAGEN CADDY KOMBI	664600	5,66 В РУБЛЯХ И ОТ 0 В ДОЛЛАРАХ	40
RENAULT TRAFIC	677350	0	—	VOLKSWAGEN CADDY	940750 (АВТОМАРКЕТ.RU)	1	—	VOLKSWAGEN TRANSPORTER T5 KOMBI	—	5,66 В РУБЛЯХ И ОТ 0 В ДОЛЛАРАХ	40
FIAT DOBLO CARGO	3450	7,29	—	CARCADE (ЦЕНЫ НА АВТОМОБИЛИ RENAULT УКАЗАНЫ ПО ДАННЫМ ОФИЦИАЛЬНОГО ДИЛЕРА КОМПАНИИ В РОССИИ «АВАНТАЙМ»)				VOLKSWAGEN T5 CARAVELLE	—	5,66 В РУБЛЯХ И ОТ 0 В ДОЛЛАРАХ	40
FIAT DUCATO	489900	7,54	—	SUZUKI GRAND VITARA	900000 (-АНДЕКС.АВТО-)	0	15-50	VOLKSWAGEN CRAFTER KOMBI	902791	5,66 В РУБЛЯХ И ОТ 0 В ДОЛЛАРАХ	40
HYUNDAI COUNTY	1293600	7,55	—	RENAULT LOGAN	464000	0	СТОИМОСТЬ ПОДДЕРЖАННОГО АВТО	VOLKSWAGEN T5 MULTIVAN	—	5,66 В РУБЛЯХ И ОТ 0 В ДОЛЛАРАХ	40
HYUNDAI H-1	1120790	7,55	—	RENAULT SYMBOL	464000	0	—	VOLKSWAGEN T5 CALIFORNIA	—	5,66 В РУБЛЯХ И ОТ 0 В ДОЛЛАРАХ	40
HYUNDAI PORTER	429000	7,55	—	RENAULT CLIO	577380	0	—	«КАМАЗ-ЛИЗИНГ»			
FORD TRANSIT CONNECT	759000	7,55	20	RENAULT SANDERO	319000	0	—	«КАМАЗ» 4308	944000	0	36
FORD TRANSIT VAN	1045500	7,55	20	RENAULT FLUENCE	559500	0	—	«КАМАЗ» 65117	1469383	0	33
FORD TOURNEO CONNECT	964000	7,55	20	RENAULT KOLEOS	939000	0	—	«КАМАЗ» 5460	1505680	0	32
MERCEDES VIANO	1660000	7,55	20	RENAULT LAGUNA III	719500	0	—	СТАЦИОНАРНЫЙ ДИЗЕЛЬНЫЙ ЭЛЕКТРОАГРЕГАТ МОЩНОСТЬЮ 100 И 150 КВТ			
MERCEDES-BENZ SPRINTER	1345000	7,55	20	RENAULT KANGOO PASSENGER	1092100	0	—	«ЦЕНТР-КАПИТАЛ»			
MERCEDES-BENZ VARIO	2365000	7,55	20	RENAULT TRAFIC FOURGON	841300	0	—	MERCEDES-BENZ SLS-300 AMG	3000000	3,50	30
VOLKSWAGEN CADDY	570000	1,16	20	RENAULT KANGOO EXPRESS	447200	0	—	PEUGEOT BOXER	885000	0	40
CITROEN BERLINGO	6170	7,94	20	RENAULT ESPACE	1472900	0	—	PEUGEOT PARTNER	447500	0	40
CITROEN JUMPER	798000	7,94	20	RENAULT MASTER	1008200	0	—	«ФБ-ЛИЗИНГ»			
PEUGEOT BOXER	870000	3	—	DAEWOO NEXIA DOHC	269000	0	10-50	JCB МОДЕЛЬ 3СХ	—	6-10	35-45
EUROPLAN				DAEWOO NEXIA NEW DOHC	269000	0	10-50	JCB МОДЕЛЬ 3СХ SUPER	—	6-10	35-45
HYUNDAI HD 120	1518547	—	—	DAEWOO MATIZ	179000	0	10-50	«ВЭБ-ЛИЗИНГ» (ЦЕНЫ НА МОДЕЛИ PEUGEOT УКАЗАНЫ ПО ДАННЫМ ОФИЦИАЛЬНОГО ДИЛЕРА)			
NISSAN NP 300	608000	0	5	«ГАЗЕЛЬ»	434000 (АВТОМАРКЕТ.RU)	3,49 В РУБЛЯХ И 0 В ДОЛЛАРАХ	25	CHEVROLET NIVA	420000	0	10
FORD TRANSIT	800000	—	10	«СОБОЛЬ»	—	3,49 В РУБЛЯХ И 0 В ДОЛЛАРАХ	25	PEUGEOT 107	397500	0	10
FORD TRANSITCONNECT	503000	3	—	«ВАЛДАЙ»	—	3,49 В РУБЛЯХ И 0 В ДОЛЛАРАХ	25	PEUGEOT 206	410500	0	10
HYUNDAI HD 120	1518547	—	10	MAXUS	—	—	—	PEUGEOT 207	512000	0	10
HYUNDAI HD 65	805000	—	5	NISSAN CABSTAR	992000	8,77	49	PEUGEOT 308	660000	0	10
CITROEN BERLINGO	343000	—	5	NISSAN NP300	835000	8,77	49	PEUGEOT 407	1568200	0	10
CITROEN BERLINGO NEW	515000	—	5	VOLKSWAGEN TRANSPORTER T5 FGST-ПРОФИ (ШАССИ)	—	5,66 В РУБЛЯХ И ОТ 0 В ДОЛЛАРАХ	40	PEUGEOT 4007	1178000	0	10
CITROEN JUMPER	877000	—	5	VOLKSWAGEN CADDY KASTEN (ФУРГОН)	—	5,66 В РУБЛЯХ И ОТ 0 В ДОЛЛАРАХ	40	PEUGEOT PARTNER ORIGIN VP	504500	0	10
OPEL COMBO	382000	—	5	VOLKSWAGEN TRANSPORTER T5 KASTEN (ФУРГОН)	1060900	5,66 В РУБЛЯХ И ОТ 0 В ДОЛЛАРАХ	40	PEUGEOT PARTNER TEPEE	600000	0	10
RENAULT KANGOO	398300	—	5	VOLKSWAGEN CRAFTER FGST (ШАССИ)	—	5,66 В РУБЛЯХ И ОТ 0 В ДОЛЛАРАХ	40	PEUGEOT PARTNER ORIGIN VU	434500	0	10
RENAULT TRAFIC	701750	—	5	«ВЭБ-ЛИЗИНГ» (ЦЕНЫ НА МОДЕЛИ PEUGEOT УКАЗАНЫ ПО ДАННЫМ ОФИЦИАЛЬНОГО ДИЛЕРА)				PEUGEOT BOXER	842000	0	10
RENAULT MASTER	838550	—	5	«ЦЕНТР-КАПИТАЛ»				«ФБ-ЛИЗИНГ»			
MERCEDES SPRINTER	963000	—	10	NISSAN CABSTAR	992000	8,77	49	JCB МОДЕЛЬ 3СХ	—	6-10	35-45
MERCEDES VIANO	1404000	—	10	NISSAN NP300	835000	8,77	49	JCB МОДЕЛЬ 3СХ SUPER	—	6-10	35-45
MERCEDES VARIO	1653000	—	10	VOLKSWAGEN TRANSPORTER T5 FGST-ПРОФИ (ШАССИ)	—	5,66 В РУБЛЯХ И ОТ 0 В ДОЛЛАРАХ	40	«ВЭБ-ЛИЗИНГ» (ЦЕНЫ НА МОДЕЛИ PEUGEOT УКАЗАНЫ ПО ДАННЫМ ОФИЦИАЛЬНОГО ДИЛЕРА)			
MERCEDES VITO	888000	—	5	VOLKSWAGEN CADDY KASTEN (ФУРГОН)	—	5,66 В РУБЛЯХ И ОТ 0 В ДОЛЛАРАХ	40	CHEVROLET NIVA	420000	0	10
PEUGEOT BOXER	797000	0	5	VOLKSWAGEN TRANSPORTER T5 KASTEN (ФУРГОН)	1060900	5,66 В РУБЛЯХ И ОТ 0 В ДОЛЛАРАХ	40	PEUGEOT 107	397500	0	10
PEUGEOT PARTNER	404000	0	5	VOLKSWAGEN CRAFTER FGST (ШАССИ)	—	5,66 В РУБЛЯХ И ОТ 0 В ДОЛЛАРАХ	40	PEUGEOT 206	410500	0	10

зинг для всех» совместно с представительством Uz-Daewoo в России. Название оправдывается условиями акции: она предназначена для всех тех, «кому отказали в кредите, у кого нет собственных средств на покупку автомобиля или отсутствует финансовая отчетность, позволяющая воспользоваться стандартным лизингом». Удорожание составит 0%, авансовый платеж — от 10 до 50%. К услугам клиентов — весь модельный ряд марки.

Идея привлечь клиентов со скромным бюджетом пришла по вкусу и «ФБ-Лизинг»: новая программа «ПРОСТОлизинг JCB» не требует оценки финансового состояния арендатора. Предложение распространяется на спецтехнику JCB моделей 3СХ и 3СХ Super и действует в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге, Ярославле, Белгороде, Воронеже, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону, Краснодаре. При этом удаленность лизингополучателя от поставщика не должна превышать 100 км. Размер аванса — от 35 до 45%, годовое удорожание при оплате в рублях — 10%.

Таким образом, лизинговые компании с легкостью предоставляют специальные условия на легковые автомобили, затем на грузовой автотранспорт и спецтехнику. Ряд компаний осваивает для себя новые направления, но таких единицы.

Среди тех, кто привлекает клиентов недорогими автомобилями, богатством спецпредложений совместно с производителями радует «Центр-Капитал». При поддержке официального дилера Mercedes-Benz компании «Авилон» в честь презентации Mercedes-Benz SLS-300 AMG «Центр-Капитал» разработал уникальное предложение ограниченного срока действия — в течение 21 дня

начиная с 21 апреля. В это время все модели легковых автомобилей Mercedes-Benz (за исключением CL 600, CL AMG, SL 600, SL AMG, «Майбах» и бронированных автомобилей) можно получить в лизинг с удорожанием 3,5% при сроке договора три года. Однако в каждой точке меда есть ложка дегтя: почти все предложения имеют ограниченный срок действия. Так, «Центр-Капитал» предлагает клиентам автомобили Peugeot Boxer и Peugeot Partner на два года в лизинг с нулевым удорожанием и авансовым платежом 40% только до 31 мая.

Более широкий спектр услуг предлагает лизинговая компания «Уралсиб». Она предоставляет легковые автомобили, коммерческий автотранспорт, грузовой автотранспорт и спецтехнику для предприятий строительства, машиностроения, торговли, сельского хозяйства в лизинг по специальным условиям. Всего клиентам предлагается четыре варианта: «Стандарт», «Минимальный аванс», «Минимальное удорожание» и «Свои люди для постоянных клиентов». Некоторые параметры совпадают у всех предложенных вариантов, например удорожание, а вот размер аванса варьируется в зависимости от вида выбранной техники. Например, программа «Стандарт» для специальной техники позволяет максимальный размер финансирования 15 млн рублей, удорожание от 7%, а минимальный размер аванса — 30%. Та же программа для легкового и коммерческого автотранспорта выглядит немного скромнее — 9 млн рублей и первоначальный взнос 20%.

Программа «Свои люди» для постоянных клиентов тоже варьируется. Те, кто собирается взять в аренду легковой или коммерческий автотранспорт, могут рассчитывать на 9 млн рублей, 5% удорожание и 15% мини-

мальный аванс. Для тех постоянных клиентов, кто хочет обзавестись грузовым автотранспортом или спецтехникой, 15 млн рублей — максимальная сумма, те же 5% удорожание и 25% минимальный взнос.

«На сегодняшний день ситуация на рынке складывается таким образом, что многие компании сворачивают свою инвестиционную деятельность, замораживают новые проекты, сокращают расходы. Не отказывайтесь от своих планов», — призывает Клиентская лизинговая компания. Чтобы заявление не выглядело голословным, она подготовила «Горящее предложение» по лизингу техники и оборудования. Аванс составит 30%, страхование за счет компании, а лизинговые платежи в первый год действия договора снижены на 70%.

ТРЕЗВЫЙ РАСЧЕТ Не отстают от своих конкурентов и компании-производители. КамАЗ помимо срочной реализации изъятой спецтехники по специальным ценам обещает сдать в аренду по горячей цене как грузовой автотранспорт, так и спецтехнику. Например, КамАЗ-4308 обойдется в 1785000 рублей; авансовый платеж составит 345 тыс. рублей (около 20%), а ежемесячный взнос — 40 тыс. рублей. Срок лизинга — 36 месяцев. Не менее привлекательными выглядят условия и для миксера 58147W. Авансовый платеж составит 633 тыс. рублей (21%), ежемесячный взнос — 64 тыс. рублей (около 2%).

В отличие от своих конкурентов, КамАЗ готов поделиться не только техникой, но и ресурсами. Специальная программа «Энергия в лизинг» «предназначена для энергохозяйств городов, объектов промышленного, административного и социального назначения». На ста-

ционарный дизельный электроагрегат мощностью 100 и 150 кВт заключается лизинговый договор на 29 месяцев. Авансовый платеж составит 30%, а средний платеж в месяц — 21 366 рублей.

Что касается перспектив на будущее, эксперты уверены, что в некоторых аспектах лизинговые компании будут придерживаться твердой позиции. «Достаточно жесткие требования по авансам и финансовому состоянию к потенциальным клиентам сохраняются, и такое консервативное отношение в обозримом будущем продолжится вследствие перенастройки системы риск-менеджмента во время кризиса», — говорит Роман Романовский.

Возможно, сдержанность лизинговых предприятий объясняется общим настроением среди игроков рынка. Несмотря на положительную динамику первого квартала 2010 года, компании не спешат радоваться и строить далеко идущие планы. Как показал опрос, проведенный представителями «Эксперт РА» среди наиболее крупных игроков рынка, большинство уверены: дно все еще не пройдено, а восстановление будет долгим. Более того, 33% респондентов «Эксперт РА» подчеркнули, что нижняя точка придется на второе полугодие 2010 года. Как отмечают специалисты, на фоне роста объемов сделок, заметного в конце 2009 года, и разговоров об экономической стабилизации в стране мнение лизинговых компаний выглядит более чем пессимистично. Однако оно имеет свои основания. «Для снижения уровня просроченной задолженности на рынке, увеличения числа кредитоспособных клиентов и активизации инвестиционного процесса требуется некоторое время», — считают в «Эксперт РА». ■

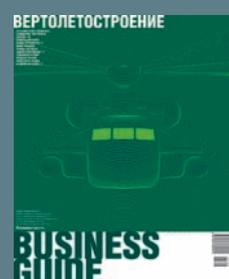
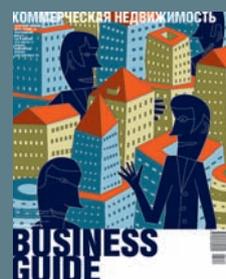
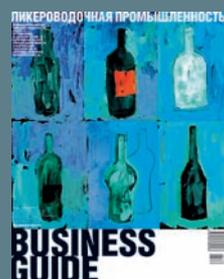
ЕСЛИ ЕЩЕ СОВСЕМ НЕДАВНО ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ ПРЕДПОЧИТАЛИ ОГРАНИЧИВАТЬСЯ РАСПРОДАЖЕЙ ИМЕНУЩЕГОСЯ АВТОПАРКА, ТО СЕЙЧАС ОНИ ГОТОВЫ ПРЕДЛОЖИТЬ СВОИМ КЛИЕНТАМ РАЗНООБРАЗНЫЕ ВАРИАНТЫ АРЕНДЫ

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
ПРИЛОЖЕНИЯ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС



BUSINESS GUIDE



Роуминг, настроенный на Ваш бизнес.....

МегаФон предлагает индивидуальные решения для Вашего бизнеса. Теперь Вы можете настроить роуминг под задачи Вашей компании и оптимизировать затраты на мобильную связь в командировках.

Подробнее в офисах продаж и обслуживания и на сайте www.megafon.ru.

www.megafon.ru
☎ 0555



МЕГАФОН
Будущее зависит от тебя