

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

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

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

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

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

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

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



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

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

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

АВТОМОБИЛИ ВМЕСТО ПОЕЗДОВ

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

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

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

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

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

Наталья Михайлова, директор ООО «ВЕКТОР-ЛИЗИНГ»:

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

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

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

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

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

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

ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

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

ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

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

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

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

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

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