

КОНКУРЕНТЫ

На возможность привлечения международных капиталов в российские лизинговые компании указывает Александр Михайлов. Сама компания Europlan сделала ставку на привлечение международных кредитов. По мнению руководства компании, это обеспечивает надежное и дешевое финансирование, не зависящее от перипетий на российском кредитном рынке, как при кризисе ликвидности 2005 года. За последнее время Europlan смогла привлечь финансовые средства в размере свыше \$330 млн от 14 международных финансовых институтов и банков. В 2006 году компания стала пионером на российском лизинговом рынке по привлечению синдицированного кредита от пула из семи иностранных банков, осуществленного при поддержке ЕБРР. Логично, что дальнейшее развитие российской отрасли лизинга может быть связано с европейским рынком облигаций и секьюритизации лизинговых портфелей. «На наш взгляд, все большее количество российских лизинговых компаний будут становиться более прозрачными как бизнесы для кредиторов. Это освобождает путь на рынки капиталов», — говорит господин Михайлов.



ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР «ЦЕНТР-КАПИТАЛА» ЕЛЕНА АДАМОВА: «ЧАСТЫЕ ОТКАЗЫ БАНКОВ В ПРЕДОСТАВЛЕНИИ КРЕДИТОВ ЗАСТАВЛЯЮТ ЧАСТНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ОБРАЩАТЬСЯ В ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ»

МЕЛОЧЬ, А ПРИЯТНО Для банков лизинговые компании также открывают ряд дополнительных возможностей. Банки, в структуре которых нет лизинговых компаний, на сегодняшний день могут оказаться неконкурентоспособными в борьбе за клиента. Такого мнения придерживается большинство игроков лизингового рынка. По словам Михаила Таова, кредитная лизинговая компания, банки не только наращивают кредитный портфель: «Параллельно они диверсифицируют и снижают финансовые риски, перекладывают на лизинговую компанию большую часть работы своих подразделений — кредитных, залоговых, юристов, экономической безопасности». После отмены лицензирования лизинговых операций ряд банков предприняли попытку предлагать лизинговые услуги самостоятельно. Однако вскоре стало понятно, что непрофильные операции весьма невыгодное обременение, и банки начали создавать выделенные структуры.

Михаил Таов подчеркивает, что банк и лизинговая компания должны сотрудничать, дополняя друг друга, поскольку лизинг является прекрасным инструментом, помогающим существенно снизить риск финансовых потерь. «Лизинговые компании, особенно специализированные, выполняют большую часть работы, связанной с изучением рынка, анализом финансового состояния клиента, оценкой ликвидности предмета лизинга, являющегося, как правило, предметом залога; строго следят за соблюдением финансовой дисциплины, при необходимости осуществляют изъятие и реализацию предметов лизинга», — говорит он.

Игроки рынка соглашаются с тем, что на финансовом рынке между банками и лизинговыми компаниями сложилось взаимовыгодное партнерство. «Партнерство, когда банк кредитует лизинговую компанию, а та предоставляет свои услуги клиенту, является прекрасным способом разделения труда на рынке финансовых услуг, где каждый профессионально занимается своим делом. А лизинг становится отличным инструментом для развития кредитного портфеля банка — одновременно с диверсификацией и снижением финансовых рисков», — говорит Михаил Таов.

ТОЧЕЧНЫЕ КОНКУРЕНТЫ Хотя независимые лизинговые компании не могут пока серьезно конкурировать с банками, в конкретных ситуациях они могут иметь ряд преимуществ. Сегодня большинство крупных предприятий нуждаются в техническом перевооружении и хотят использовать

для этого инструмент лизинга. По мнению Александра Михайлова, если речь идет о банковской лизинговой компании, то для банка как для бизнеса важно комплексное обслуживание клиента, а это означает продажу ему как можно большего количества связанных услуг: «Часто, кроме собственно заключения договора финансовой аренды, лизингополучателю предлагают или даже требуют от него перевести в банк свою организацию на расчетно-кассовое обслуживание, подписать дополнительное соглашение о безакцептном списании лизинговых платежей со счетов в этом банке и т. д. В таких условиях преимуществом независимых лизинговых компаний является отсутствие навязываемых банковских услуг». Господин Михайлов также отмечает, что банк, финансируя свою лизинговую компанию, должен соблюдать требования ЦБ о соблюдении лимитов на одного заемщика: «А в связи с тем, что банковские лизинговые компании являются не совсем независимыми и самостоятельно выживающими без материнского банка бизнесами, банкам приходится создавать целые группы лизинговых компаний вокруг себя». Независимые участники лизингового рынка таких проблем не имеют. Кроме того, по-настоящему независимые лизинговые компании сами принимают решение о финансировании потенциального лизингополучателя. «В банковском лизинге решение чаще всего принимается кредитным комитетом банка, где, как известно, требования значительно выше и подход консервативнее», — поясняет Александр Михайлов. Кроме того, у независимых лизинговых компаний диверсификация лизинговых портфелей по отраслям, видам имущества и самим клиентам выше, чем у банковских.

По словам генерального директора ООО «Ханса Лизинг» Виталия Ляскавки, основным преимуществом лизинговых компаний для клиента является то, что при финансировании ликвидных активов первоначальные вложения будут меньше, чем при кредите, сроки финансирования на те же активы — больше, а требования к дополнительному обеспечению и вовсе отсутствуют. «В тех отраслях, где обновление основных фондов требуется осуществлять в несколько раз быстрее, чем это предусмотрено существующими нормами амортизации, лизинг выглядит более привлекательным даже при одинаковых условиях финансирования», — говорит господин Ляскавка.

Михаил Таов также называет безусловные преимущества лизинга при работе с ликвидным оборудованием: «Логично, что лизинговые операции получают наибольшее развитие в таких направлениях, как автотранспорт, строительная техника, железнодорожный транспорт, воздушные и морские суда, полиграфическое, упаковочное и другие виды ликвидного оборудования. Дополнительным преимуществом специализированных лизинговых компаний является их более глубокое знание рынка, что также снижает риск финансовых потерь». По мнению господина Таова, выбор между кредитом и лизингом должен основываться только на экономической целесообразности: «Конкуренция возникает больше из-за недопонимания ситуации участниками рынка. Очевидно, что наиболее эффективная схема приобретения автотранспорта для предприятий — лизинг, а для физических лиц — кредит».

В то же время конкуренция между лизинговыми компаниями и банками может иметь негативные последствия. Существует опасность возникновения на рынке так называемой псевдоконкуренции, которая приводит к росту мошеничества на рынке лизинговых услуг. Поскольку некоторые клиенты, плохо разбирающиеся в финансовом инструментарии, рассматривают и банки, и лизинговые компании только как доступный источник финансирования, борьба за них может привести только к снижению требований, предъявляемых к потенциальным заемщикам, и необоснованному повышению уровня финансового риска у кредитора. «Во многом такая ситуация спровоцирована самими лизинговыми компаниями, которых сейчас стало гораздо больше, чем этого требует ситуация на рынке. Не имея друг друга конкурентных преимуществ, они привлекают клиентов, максимально упрощая процедуру предоставления в лизинг — иногда за счет качества оценки платежеспособности клиента», — комментирует эту ситуацию Михаил Таов.

КРЕДИТ ИЛИ ЛИЗИНГ — ВОТ В ЧЕМ ВОПРОС Зачастую конкуренция возникает между кредитом и лизингом в целом, между кредитной и лизинговой услугами того или иного банка и между лизинговыми услугами этого банка и лизинговыми услугами независимых компаний. Кредитные организации в России существуют около 20 лет, а закон о лизинге был принят девять лет назад. Несмотря на временное преимуще-

ство, банкам не удалось полностью закрыть потребности предприятий и частных предпринимателей в финансировании. Лизинговые услуги хорошо укрепились в стандартном наборе финансовых и инвестиционных услуг большинства российских универсальных банков.

По мнению Александра Михайлова, лизинг может быть лучше кредита в том случае, если сделку нужно осуществить быстрее, без дополнительных залогов и с выгодным налогообложением. Как по автотранспорту, так и по оборудованию. «Кредит предпочтительнее тогда, когда нужны именно средства на расчетном счете», — поясняет он. — Например, для выплаты заработной платы, а не для покупки дорогостоящего оборудования. Он предпочтителен также тогда, когда необходимо финансирование с нуля или незавершенных строительных объектов». А Геннадий Коваленко считает, что лизинг будет больше интересен предпринимателю, открывающему малый или средний бизнес. Однако он сетует на то, что в случае с малыми предприятиями приходится долго объяснять преимущества лизинга, рассказывать о налоговых преференциях, однако у потенциальных лизингополучателей стабильно возникает психологический момент: мол, оборудование, полученное в лизинг, не является собственностью. «Приходится раскладывать все по полочкам. Но ведь самое главное преимущество лизинга, — продолжает господин Коваленко, — это то, что он рассчитан на длинные сроки. Коммерческие кредиты все-таки краткосрочны — один-полтора года. А у нас до пяти лет. Поэтому если участники используют лизинг для того, для чего он предназначен — для обновления основных фондов, то преимущества лизинга здесь разворачиваются в полной мере».

Елена Адамова более категорична. Она указывает на то, что, за исключением сделок с частными предпринимателями, лизинг всегда лучше, чем кредит. «Из-за особенностей налогообложения для частных более выгодны кредиты. Впрочем, частые отказы банков в выдаче кредитов заставляют частных предпринимателей обращаться в лизинговые компании», — отмечает госпожа Адамова.

Прогнозируя развитие лизинговых услуг в долгосрочной перспективе, игроки рынка склонны оптимистично оценивать их конкурентоспособность. Однако на ближайшие годы симбиоз с банками является наиболее очевидным сценарием деятельности лизинговых компаний. ■



УРАЛСИБ | ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ



ДОЛГОСРОЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА



ООО «Лизинговая компания УРАЛСИБ»
 Москва: (495) 705-90-39, доб. 2978, 2227, 7304 Уфа: (347) 251-95-34, 251-95-36 Санкт-Петербург: (812) 335-58-21, 335-58-22
 Белгород: (4722) 325-555 Брянск: (4832) 740-778 Великий Новгород: (8162) 738-586 Владимир: (4922) 420-831
 Воронеж: (4732) 205-310 Екатеринбург: (343) 355-66-51 Ижевск: (3412) 912-735 Иркутск: (3952) 202-929
 Калининград: (4012) 992-551 Кемерово: (3842) 358-299 Краснодар: (861) 219-27-85 Красноярск: (3912) 205-357
 Нижний Новгород: (8312) 759-100 Новороссийск: (8617) 645-894 Новосибирск: (383) 222-47-43 Омск: (3812) 534-876
 Пермь: (342) 246-53-35 Ростов-на-Дону: (863) 219-07-86 Рязань: (4912) 289-451 Самара: (846) 263-72-04 Саратов: (8452) 470-415
 Смоленск: (4812) 628-048 Ставрополь: (8652) 264-997 Тверь: (4822) 367-475 Тюмень: (3452) 460-165
 Челябинск: (351) 267-51-21

www.leasing.uralsib.ru

8 800 200 55 20

Звонки по России бесплатно

Энциклопедия

«ЭКСПЕРТИЗА РЫНКА ЛИЗИНГА», 2007

ЭКСПЕРТ РА
РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНСТВО

В энциклопедии представлена следующая информация:

- Законодательное регулирование рынка лизинга
- Тенденции развития рынка лизинга в России в 2006 г. и прогноз до 2010 г.
- Тенденции мирового рынка лизинга
- Справочная информация о деятельности компаний-участников рынка
- Рейтинг лизинговых компаний



На правах рекламы

Издание будет полезно как для лизингодателей, так и для клиентов и партнеров лизинговых компаний.

Серия ежегодных аналитических изданий —
Экспертиза страхового рынка
Экспертиза банковского рынка
Экспертиза рынка лизинга
 и другие издания

дополнительная информация об издании:
 (495)225-3444 (доб 619)
 E-mail: anna@raexpert.ru
www.raexpert.ru