

ЛИЗИНГ



Когда начнутся сделки слияния и поглощения **18** |
Госпрограммы поддержки лизинга **19** | Правила досрочного погашения **20** |
Авиационный лизинг **21** | Кэптинговые компании **24** |

Активность на рынке лизинга в прошлом году превзошла все ожидания и прогнозы. То, что мы наблюдаем сегодня, уже не восстановление, а новый этап роста. Сумма новых сделок выросла в 2,3 раза по сравнению с 2009 годом — до 725 млрд руб. Совокупный лизинговый портфель увеличился на 23% и составил 1 108 млрд руб.

Риски новой волны

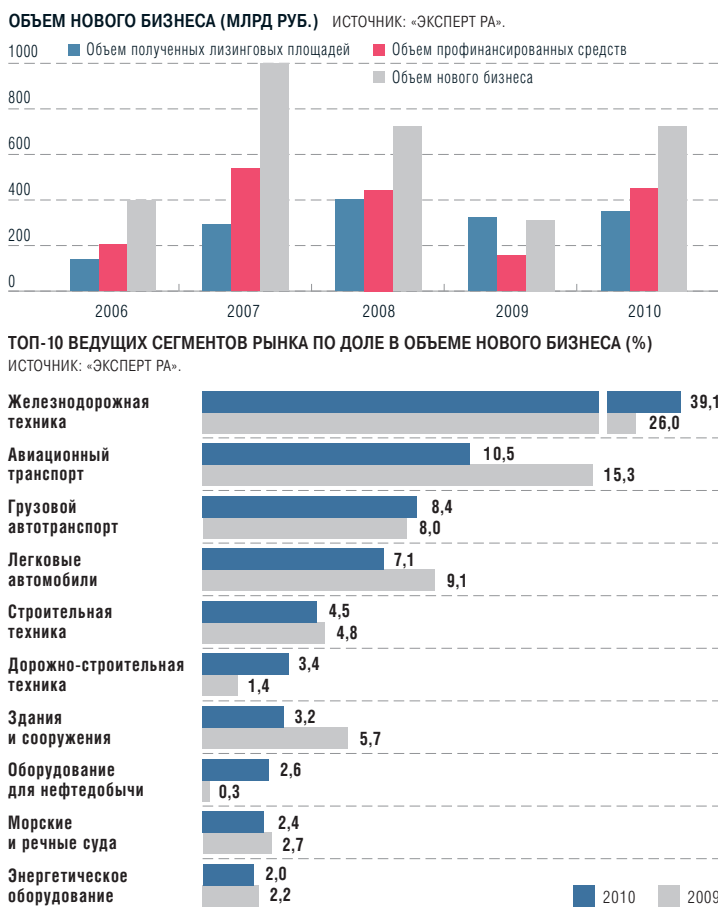
рейтинг

Быстрому росту рынка способствовали прежде всего стабилизация финансового состояния лизингополучателей, агрессивная политика лизингодателей с госучастием, а также смягчение критериев риск-менеджмента лизинговыми компаниями. Можно предположить, что на увеличение объемов сделок повлияли и ожидания лизинговыми компаниями негативных законодательных новаций: возможно, некоторые компании стремились сформировать более значительный портфель, надеясь, что планируемые изменения налогового регулирования (в частности, возможная отмена ускоренной амортизации) не будут иметь обратной силы. Заметными событиями 2010 года стали расширение лизингодателями филиальных сетей (в частности, значительное число филиалов было открыто компаниями «Сбербанк Лизинг» и «ВЭБ-Лизинг»), а также сделки слияний и поглощений. Среди крупнейших сделок M&A — покупка «Сбербанк Лизингом» компании «Лайн Лизинг Грут» и приобретение концерном Siemens компании «Дельтализинг».

Лидеры рынка
Тройка лидеров рынка по объему новых сделок в 2010 году

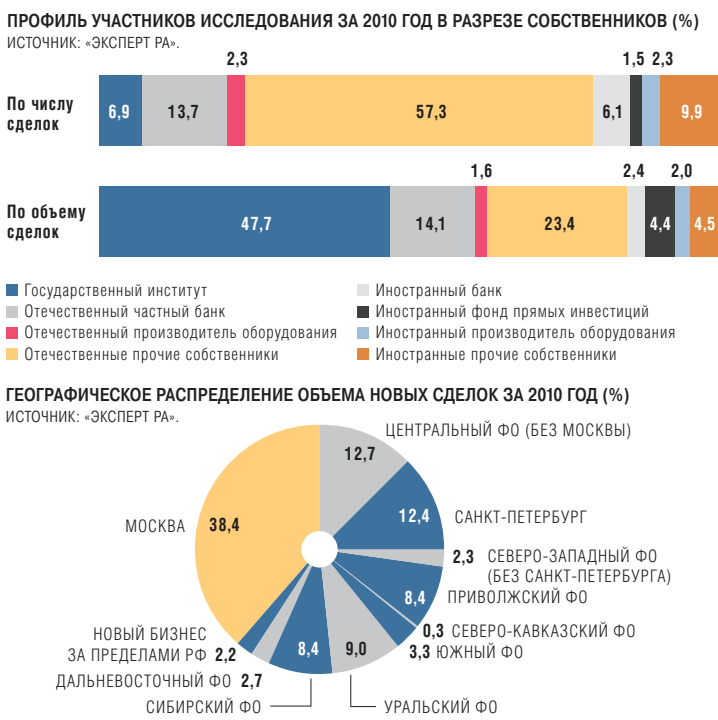
— «ВЭБ-Лизинг», «Сбербанк Лизинг» и «ВТБ Лизинг». ОАО «ВЭБ-Лизинг» стало лидером 2010 года, заключив новых сделок на 106,3 млрд руб. (таблица 1). Следуя стратегическим целям, утвержденным акционером, компания успешно развивает как корпоративное, так и розничное направление. В 2010 году ОАО «ВЭБ-Лизинг» заключило одну из самых крупных сделок на российском лизинговом рынке — контракт в пользу ОАО «Совкомфлот» на предоставление в лизинг арктических танкеров для перевозки нефти. Танкеры проекта Р-70046 являются крупнейшими судами, которые когда-либо строились на «Адмиралтейских верфях», а также относятся к разряду крупнейших в мире, строящихся на наклонном стапеле.

«Сбербанк Лизинг» также активно развивал филиальную сеть во всех федеральных округах РФ и, кроме того, создал дочерние компании в Казахстане, на Украине и в Белоруссии. Наиболее крупными сделками компании стали: инвестиционный проект с ОАО «Щекиноазот» по строительству водородной установки (сумма инвестиций «Сбербанк Лизинга» — €39,5 млн); контракты по авиатехнике с авиакомпаниями «ЮТэйр»,



«Якутия», «Полет», «Трансаэро»; поставка самосвалов «БелАЗ» для ОАО «Мечел» (более 2 млрд руб.). Наиболее заметными сделками ОАО «ВТБ Лизинг» в 2010 году стали поставка ОАО «ИСС им. М. Ф. Решетнева» оборудо-

вания для производства космических аппаратов (поставщик — Soralue S.Coop.) и ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» — партии вагонов в оперативный лизинг. Концентрация на рынке в прошедшем году сно-



ва усилилась: доля сделок крупнейшего лизингодателя в объеме нового бизнеса составила 14,66% (в 2009-м — 10,2%, в 2008-м — 6,48%), на десять крупнейших компаний пришлось 62,4% новых сделок (в 2009-м — 50%). Сумма сделок государственных лизинговых компаний (в том числе «дочек» госбанков) в 2010 году составила около половины объема нового бизнеса — 47,7%, в 2008-м она составила лишь 13,7%.

Несмотря на активизацию филиальных сетей лизингодателей, доля Москвы в структуре новых лизинговых сделок в 2010 году выросла с 28,7% до 38,4%. В географическом распределении сделок также увеличилась доля Северо-Западного ФО (с 1,9% до 2,3%), Уральского, Южного и Северо-Кавказского ФО. При этом снизилась доля Санкт-Петербурга (с 15,8% до 12,4%), Приволжского (с 10,24% до 8,4%), Сибирского и Дальневосточного федеральных округов.

Риск-менеджмент: вынужденный апгрейд
В 2008–2009 годах российские лизингодатели столкнулись с массой новых проблем, которых никогда ранее не испытывали в силу молодости отечественного лизингового рынка. Кумулятивный эффект от кризиса ликвидности в банках и ограничений с финансированием, резкого ухудшения платежной дисциплины лизингополучателей, реализации масштабных валютных рисков обусловил сокращение рынка за два года на 68%. Возникшие проблемы заставили компании переключить внимание с наращивания объемов бизнеса на управление рисками уже имеющегося лизингового портфеля. В 2009 году сразу 11 компаний создали в своей структуре отделы риск-менеджмента

(до кризиса их создавалось не более семи в год). В прошлом году еще две компании создали отделы, а десять — ввели дополнительные процедуры и регламентирующие документы по управлению рисками. Качество управления рисками в целом по рынку хотя и улучшилось к началу 2011 года, все же остается, на наш взгляд, достаточно невысоким. По оценке «Эксперт РА», менее половины компаний имеют в своей структуре обособленное подразделение по управлению рисками. Документы, регламентирующие порядок управления рисками, имеют чуть более половины лизингодателей (57%). В качестве основного метода управления кредитными рисками лизингодатели используют систему лимитов (66% компаний). Как правило, лимиты устанавливаются на размер сделки (стоимость предмета лизинга) по отношению к размерам активов и выручки лизингополучателя. При этом достаточно мало лизинговых компаний устанавливают лимиты на объем сделок по отношению к масштабам своего бизнеса. Так, ограничения максимального объема риска по отношению к собственному капиталу применяются менее чем в трети компаний (29%).

(Окончание на стр. 18)



Лизинг дорожной техники и оборудования, грузового и пассажирского транспорта, лизинг авиационной техники, включая аэронавигационное и аэропортное оборудование, железнодорожного подвижного состава, водного транспорта и портового оборудования.

№1 В ЛИЗИНГЕ
ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ

www.gtlk.ru

125284, Москва, Ленинградский пр-т, д.31А, стр. 1
тел.: +7 (495) 221 00 12 – факс: +7 (495) 221 00 06
e-mail: gtlk@gtlk.ru

Реклама. Открытое акционерное общество «Государственная транспортная лизинговая компания». Срок лизинга от 3 до 5 лет. Аванс – до 30%. Среднегодовое удорожание – от 6,80%. По версии XIII ежегодного проекта «Российский лизинг 2010», подготовленного профессором ГУ-ВШЭ Газманом В.Д., ГТЛК занимает первое место в лизинге дорожно-строительного оборудования и техники.

ЛИЗИНГ

Лизинг не сливается

бизнес

Начало года ознаменовалось сразу несколькими сделками по покупке лизинговых компаний. Но предпосылок для волны слияний и поглощений (M&A), которую давно ждут на рынке, пока не видно.

В начале года рынок лизинга всколыхнули сразу три сделки по покупке лизинговых компаний. При этом заметную активность проявил один из лидеров российского рынка, «Сбербанк Лизинг».

Первой покупкой «Сбербанк Лизинга» стала ярославская «Лайн Лизинг Групп» (до 2010 года — АЛФК «Ярфинвест»), одна из главных компаний на рынке лизинга Центрального и Северо-Западного федеральных округов. Процесс покупки был завершен в январе. В «Сбербанк Лизинге» объясняют, что сделка по приобретению контрольного пакета акций компании осуществлена в рамках реализации стратегии регионального развития.

Вторая покупка «Сбербанк Лизинга» — зарубежная. В феврале он приобрел 50% акций компании «БПС-Лизинг» (Белоруссия). «С одной стороны, это вполне логичный шаг в рамках стратегии „Сбербанк Лизинга“, так как при выходе на рынок сопредельных государств легче приобрести уже действующих игроков и получить готовую сбытовую сеть. В то же время „БПС-Лизинг“ не настолько широко оперирующая компания, поэтому я бы рассматривал эту сделку как некую консолидацию активов, ведь Сбербанку принадлежит практически полный пакет БПС-банка, который, в свою очередь, управляет лизинговой компанией», — комментирует Владимир Добровольский, директор по развитию бизнеса компании ГТЛК.

Наконец, третья сделка, завершившаяся лишь в марте, — приобретение Siemens Financial Services лизинговой компании «Дельтализинг», 15-й в списке крупнейших в рейтинге «Эксперт РА» по итогам 2010 года. «Дельтализинг» изначально начинала действовать на Дальнем Востоке России, но со временем расширила регионы присутствия, дойдя и до западных границ страны. Сейчас

85% портфеля компании инвестировано за пределами Москвы и Санкт-Петербурга. «Дельтализинг» специализируется на дорожной и строительной спецтехнике, легковом транспорте. «Siemens искал новый канал дистрибуции на российском рынке, и лизинг, разумеется, был оценен как очень привлекательный вариант. Соответственно, была куплена довольно-таки крепкая компания», — рассуждает Павел Самиев, заместитель генерального директора «Эксперт РА». Но в то же время некоторые эксперты полагают, что для Siemens это не совсем логичное приобретение: значительная часть лизингового портфеля компании сконцентрирована на сегментах рынка, отличных от интересов Siemens. «Siemens, скорее всего, выступил стратегическим инвестором, основной целью которого является финансирование и продвижение продуктов компании Siemens на российском рынке. Возможно, это будет способствовать тому, что „Дельтализинг“ сконцентрируется на тех отраслях, в которых работает Siemens, — медицине, энергетике, телекоме», — рассуждает господин Добровольский.

Суммы всех этих сделок не раскрываются, и оценить их экспертам непросто: в лизинговом сегменте информация гораздо более закрытая, чем, например, в банковском или страховом.

Не волна

Три сделки, которые к тому же сложно отнести к классическим примерам слияний и поглощений, еще не тенденция, и дальнейшей активизации на рынке эксперты не ожидают. У такой «пассивности» сразу несколько причин.

Во-первых, этому не способствует регулирование отрасли. Лизинговые компании не лицензируются, и с юридической точки зрения входной билет на рынок фактически ничего

не стоит, в отличие от банковского или страхового сегментов, где сделки по покупке игроков исключительно ради лицензии являются отнюдь не редкостью. Поэтому организовать с чистого листа лизинговую компанию для многих западных инвесторов и российских банков гораздо удобнее, чем покупать уже существующую. Получается, что уже один мотив, распространенный в «смежных» сегментах, на лизинговом рынке не работает.

Во-вторых, бренды на лизинговом рынке развиты слабо. В отличие от ряда секторов, где покупка какой-то компании, имеющей хорошие рыночные позиции, долю рынка и бренд, дает явный эффект, в лизинге такая идея довольно сомнительна. «Лизинговые компании, за очень редким исключением, в России практически полностью зависят либо от банка, который их финансирует (обычно это основной акционер), либо от поставщика предметов лизинга. В таких случаях формально, конечно, это не капитальная компания (клиентская база рыночная или почти рыночная), но на практике покупать такого участника рынка или сливаться с ним мало смысла», — отмечает господин Самиев.

В-третьих, уровень развития инфраструктуры, ИТ, риск-менеджмента и экспертизы в значительной части лизинговых компаний крайне низок. Покупка лизинговой компании обязательно означает необходимость переделывать полностью всю их ортструктуру, ИТ-сопровождение процессов и т. д. Гораздо проще для потенциальных покупателей переменить сильною команду менеджеров или отдельных клиентов. «В самом начале кризиса, когда многие небольшие компании испытывали трудности с финансированием, мы рассматривали возможность приобретения лизинговых компаний для поддержания портфеля. Но отсутствие в лизинговых компаниях единой практики совершения сделок, базовых подходов к оценке рисков не позволило сделать данный процесс технологичным и интересным с финансовой стороны», — рассказывает о своем опыте Евгений Колесов, начальник отдела маркетинга и рекламы компании «Балтийский лизинг».

Мешает и непрозрачность рынка, которая делает справед-

ливую оценку компании очень сложной задачей. «Как таковой методики рыночной оценки компаний нет. Сделки носят единичный характер, и информация о них становится открытой, как правило, только по факту ее завершения. Стоимость сделки не афишируется, поэтому произвести адекватную оценку не представляется возможным», — говорит господин Добровольский. При этом лизинговые компании не обязаны вести учет по МСФО, а российский учет лизинговых операций не слишком помогает потенциальным покупателям справедливо оценить актив.

При этом в «продавцах» собственных активов на рынке нет недостатка: есть лизинговые компании, которые вынуждены обслуживать текущий портфель, но не имеют возможность наращивать долю за счет активного привлечения новых клиентов. Для них продажа лизингового портфеля или же компании целиком — единственный разумный выход.

Но компании, которые решаются на приобретение такого игрока, сталкиваются с неготовностью продавцов, которые, как правило, хотят продать компанию целиком. Между тем как сами российские лизинговые компании, так и их портфели весьма неоднородны. Покупка компаний целиком тем более невыгодна, что многие лизинговые компании еще не оправились от кризиса и доля «плохих» активов достаточно высока. «С нашей стороны было желание по приобретению части наиболее качественной портфеля, но это противоречило пожеланиям продавца, хотевшего передать полностью весь портфель или всю компанию целиком», — приводит пример неудавшейся сделки в «Балтийском лизинге». В такой ситуации лизинговым компаниям более интересен вариант органического — менее рискованного — роста бизнеса.

Получается, что интересных объектов для покупки остается немного — маленькая доля от компаний на рынке, которые могут быть интересными объектами для покупок и слияний. Это сильные локальные (региональные) либо специализированные игроки с ликвидными портфелями и диверсифицированной клиентской базой, которыми могут заинтересоваться российские крупные участ-

ники рынка для того, чтобы освоить новые региональные или отраслевые ниши. «Собственно, покупка Сбербанком контрольного пакета „Лайн Лизинг Групп“ — это выход Сбербанка в Ярославскую область через крупнейшего игрока, причем с приемлемым качеством управления и портфеля», — полагает Павел Самиев. А стратегия регионального развития может предполагать дальнейшие приобретения в других субъектах федерации. Впрочем, некоторые из экспертов полагают, что такая сделка не более чем вариант реструктуризации задолженности ярославской компании и видеть в ней показатель тренда нельзя.

Возможно, сильные региональные компании будут интересны и иностранным инвесторам, ведь приобретение действующего игрока, который знаком со спецификой ведения бизнеса в нашей стране и имеет наработанную базу клиентов, дает хорошую возможность быстрого выхода на российский рынок (хотя и не является необходимостью).

«Я думаю, что и Сбербанк, и „Газпромбанк Лизинг“, и „ВТБ Лизинг“, и еще ряд крупных отечественных банков и лизинговых компаний, а также иностранные инвесторы, ищут объекты поглощений. Тем не менее в ближайшие два года сделок может быть от силы 10–15, и это не будет массовым явлением», — полагает господин Самиев.

По мнению Евгения Колесова, реальными покупателями лизинговых компаний могут также выступить производители продукции, для продвижения продаж которых необходим дополнительный финансовый механизм. Его можно начать создавать самим, а можно, опираясь на созданную систему уже организованной лизинговой компании, сразу начать финансовую программу поддержки продаж продукции.

Но пока что два узких сегмента — продавцов качественных активов и потенциальных покупателей — не находят точек соприкосновения. Поэтому в лизинговой отрасли компании по-прежнему увеличивают свои доли рынка не благодаря слияниям и поглощениям, а за счет роста «с нуля» и органического экспансии. До битвы за место под солнцем рынок пока не дозрел.

Татьяна Устинова

Риски новой волны

рейтинг

(Окончание. Начало на стр. 17)

Среди участников опроса 14 компаний (15%) признались, что в процессе принятия решений по сделкам в 2010 году им доводилось отступать от утвержденных методик по управлению рисками. Впрочем, в большинстве компаний таких случаев было не более десяти, а их доля в среднем составила около 8% от общего количества сделок (от 0,4 до 20%). Решающим фактором для одобрения подобных сделок могло стать наличие дополнительного обеспечения, высокая рентабельность проекта или хорошая ликвидность предмета лизинга. Многие лизингодатели отмечают, что подобная практика скорее является не отступлением от принятых правил, а непосредственно тем, что в лизинге называют «формирование индивидуальных параметров сделки». В десяти компаниях отметили, что сделки с отступлением от утвержденных параметров управления рисками впоследствии не стали проблемными, однако у четырех лизингодателей возникли трудности по данным сделкам.

Спорные резервы

В условиях возникновения ошутимой просроченной задолженности снизить давление на обязательства компании по выплатам кредиторам помогают созданные резервы. Однако в отсутствие нормативных требований многие лизингодатели не спешат проявлять инициативу. Почти 40% респондентов опроса «Эксперт РА» отметили, что не считают нужным создание резервов.

Противники создания резервов аргументируют это тем, что с учетом формирования резерва банками по финансированию лизинговой компании возникнет двойное резервирование по одному и тому же риску, кроме того, увеличится уровень удорожания предмета лизинга. В условиях невысокой маржи в лизинговом секторе это ударит по конкурентоспособности лизинговой услуги.

Необходимо отметить, что аргумент «двойного резервирования» можно считать справедливым лишь в случае, когда лизингодатель является банковской «дочкой» и можно систему управления рисками и денежные потоки банка и компании оценивать в совокупности. Во всех же остальных случаях безопасность ли-

зинговой компании должна обеспечиваться ею самой.

Большинство компаний все же выступает за создание определенных резервов. «Портфель лизинговых компаний является рискованным активом, поэтому отсутствие резервов недопустимо. В соответствии со стандартами МСФО, к примеру, сформированные резервы отражаются в отчетности, что делает бизнес более стабильным и прогнозируемым для кредиторов и позволяет привлекать денежные средства по более низким ставкам. Оптимальными для лизинговой компании могли бы быть резервы в размере 5–7% от чистых вложений в лизинг», — говорит Олег Литовкин.

При создании резервов в лизинге, конечно, необходимо учитывать и структуру источников фондирования компании. Если сделка финансируется заемными средствами, резервы необходимы для снижения риска невыполнения обязательств перед кредитными организациями, а в случае финансирования сделки за счет собственных средств риски несет только сам лизингодатель. Однако с учетом среднего уровня достаточности собственного капитала в лизинговой отрасли (12% на 1 января, по оценке «Эксперт РА») создание резервов было бы полезно подавляющему числу компаний.

Рост требует новых усилий

Рост активности на лизинговом рынке в 2010 году обусловил повышение конкуренции и требует от компаний новых усилий по привлечению клиентской базы. При этом снижение доли просроченной задолженности (около 2,5% портфеля на 1 января, по оценке «Эксперт РА») подталкивает компании к смягчению требований к потенциальным клиентам. В первую очередь либерализация коснулась политики лизингодателей в части авансов. Доля сделок, включающих обязательное условие авансового платежа, достигала в кризис 79%, однако уже в 2010 году вернулась на докризисный уровень — около 70%.

«Многие лизинговые компании в 2011 году ставят перед собой такие цели, как увеличение лизингового портфеля, но важно при этом сохранить взвешенный подход к оценке рисков», — предупреждает Андрей Коноплев. — Постекризисное развитие риск-менеджмен-

та идет в направлении совершенствования методик кредитного анализа, повышения внимания к оценке ликвидности и стоимости объектов лизинга, в целом можно отметить более консервативный подход в данных направлениях, что вполне обоснованно».

Догнать и перегнать

Рынок лизинга демонстрирует докризисную динамику роста, и, очевидно, уже в текущем году объем новых заключенных контрактов превысит уровень 2007 года. Конечно, в ближайшее время на темпы прироста рынка перестанет оказывать сильное влияние «эффект низкой базы», а также, очевидно, завершатся проекты, которые были заморожены в кризис и реализованы сразу же после его окончания.

Тем не менее потребности экономики в обновлении основных фондов остаются огромными, в связи с чем лизинговое финансирование будет пользоваться устойчивым спросом. «Драйверами роста рынка лизинга в 2011 году должны стать автотранспорт, авиатехника и железнодорожный состав (в силу специфики перевозок в России на большие расстояния и высокого износа нынешнего парка), недвижимость, ИТ-оборудование (перспективный сегмент, отсутствующий сегодня в структуре российского лизинга)», — считает Дмитрий Зотов, генеральный директор ЗАО «Сбербанк Лизинг».

В случае если ускоренная амортизация при лизинге не будет отменена, можно прогнозировать прирост объема новых сделок на рынке в 2011 году на уровне 40–50%, до 1–1,1 трлн руб. В 2012 году прирост может составить еще 20–30%. Однако в случае отмены ускоренной амортизации рынок лизинга в 2012 году, напротив, сократится в два-три раза. Высокий уровень износа основных фондов в экономике сегодня обуславливает доминирование финансового аренды, но в случае отмены повышающих коэффициентов амортизации спрос резко сместится в сегмент оперативного лизинга. Если же текущие нормы налогового регулирования сохранятся, перетекание активности лизингодателей в сегмент оперативного лизинга будет плавным.

Роман Романовский,
рейтинговое агентство
«Эксперт РА»

Топ-100 лизинговых компаний России

Место по новому бизнесу 01.01.11	Компания 01.01.10	Объем нового бизнеса в 2010 году (млн руб.)	В том числе оперативный лизинг / аренда	Текущий портфель на 01.01.11 (млн руб.)	Место по портфелю
1	1	«ВЭБ-лизинг»	н.д.	127360,1	3
2	2	«Сбербанк Лизинг»	н.д.	134164,8	2
3	3	«ВТБ-Лизинг»	н.д.	197512,8	1
4	5	«Газтехлизинг»	н.д.	45308,6	6
5	12	ГЛК «Транскредитлизинг»	н.д.	46789,6	5
6	6	Europlan	н.д.	16071,3	10
7	—	«Альфа-Лизинг»	13335,6	51589,4	4
8	13	«Трансфин-М»	299,6	18824,3	9
9	7	ГК «Балтийский лизинг»	н.д.	16067,3	11
10	25	ГЛК «Газпромбанк Лизинг»	н.д.	14721,6	13
11	—	Государственная транспортная лизинговая компания	н.д.	12292,9	16
12	—	Лизинговая компания «Уралсиб»	228,9	25541,4	7
13	38	Северо-Западная лизинговая компания	н.д.	12110,5	17
14	11	«САРСАДЕ Лизинг»	н.д.	4241,0	38
15	18	«Дельтализинг»	н.д.	8013,1	25
16	31	Группа компаний «Интерлизинг»	н.д.	8288,2	24
17	9	ГК «Северная Венеция»	22,8	10543,8	21
18	8	«Дойче Лизинг Восток»	н.д.	13062,3	15
19	—	«Росдоллизинг»	2 694,2	10823,9	20
20	16	ГЛК «Трансинвестхолдинг»	н.д.	9777,0	22
21	34	ОЛК «РЕСО-Лизинг»	н.д.	4465,3	37
22	52	«Элемент Лизинг»	н.д.	4208,5	39
23	14	Универсальная лизинговая компания	н.д.	5265,0	32
24	—	ГЛК Societe Generale	46,8	11087,8	19
25	—	Группа компаний ЗЕСТ	н.д.	5073,5	33
26	47	«Райффайзен-Лизинг»	н.д.	9377,1	23
27	32	Русская лизинговая компания	н.д.	5787,0	30
28	15	Группа компаний «КамАЗ-Лизинг»	2 469,5	3195,5	46
29	35	СТОУН-ХИ	н.д.	2604,4	51
30	36	«МКБ-лизинг»	н.д.	4702,3	35
31	28	«Центр-Капитал»	н.д.	7864,2	26
32	10	«ПТИ-Лизинг»	н.д.	7727,4	27
33	17	«М.Т.Е. -финанс»	н.д.	15859,0	12
34	66	«Вектор-Лизинг»	504,4	5679,5	31
35	24	«Фольксваген Групп Финанц»	н.д.	2588,7	52
36	—	«Афин Лизинг Восток» (Ivesco Capital)	н.д.	3571,5	41
37	—	«ИКБ Лизинг»	55,0	3200,7	45
38	22	«ФБ-Лизинг»	н.д.	4184,6	40
39	49	«Яркам Лизинг»	18,5	3022,1	48
40	19	ГК «Клиентская лизинговая компания»	1 406,6	4772,4	34
41	—	«Брансвик Рейл»	2 181,1	13240,0	14
42	40	«РМБ-Лизинг»	н.д.	2284,9	54
43	33	«Юникредит Лизинг» и «Локал Лизинг Россия»	н.д.	11981,4	18
44	44	«Челиндлизинг»	н.д.	2006,9	57
45	21	Банк «Интеза», «КМБ-Лизинг»	н.д.	3357,0	43
46	70	«Гознак-лизинг»	н.д.	1898,0	59
47	—	Приволжская лизинговая компания	н.д.	1831,0	60
48	62	«Ураллизинг»	н.д.	1652,0	64
49	30	Томская агропромышленная лизинговая компания	н.д.	2806,1	49
50	56	«Соллерс-Финанс»	н.д.	1137,5	78

Источник: «Эксперт РА».

Место по новому бизнесу 01.01.11	Компания 01.01.10	Объем нового бизнеса в 2010 году (млн руб.)	В том числе оперативный лизинг / аренда	Текущий портфель на 01.01.11 (млн руб.)	Место по портфелю
51	29	Промышленная лизинговая компания	н.д.	2791,2	50
52	—	«СООЗ Лизинг»	н.д.	1793,1	62
53	—	«ЮТир-Лизинг»	н.д.	1567,0	68
54	50	ЛК ЛИАКОН	н.д.	1597,3	65
55	39	ARVAL	1 471,3	3065,3	47
56	37	«Система Лизинг 24»	н.д.	1913,2	58
57	51	«Опцион-ТМ»	н.д.	1509,0	69
58	20	«Альянс-Лизинг»	11,3	1584,1	67
59	61	«Экспо-лизинг»	н.д.	1797,7	61
60	67	ЛК «Феост»	н.д.	1407,0	73
61	-	«Транслизинг»	н.д.	3321,3	44
62	57	ГК «Бизнес Альянс»	н.д.	19495,1	8
63	43	«Альянсрегионлизинг»	48,5	5831,7	29
64	65	ЛИКОНС	н.д.	1188,6	76
65	86	Петербургская лизинговая компания	н.д.	2070,8	56
66	42	ЛК «Юниструм Лизинг»	н.д.	1101,0	79
67	53	Лизинговая компания «Дельта»	н.д.	957,2	81
68	—	ОФЛК	н.д.	792,0	86
69	—	«Лизинг-М»	н.д.	1264,0	75
70	80	«Столичный лизинг»	165,4	932,3	83
71	—	«Регион»	н.д.	1432,4	72
72	69	«Экономлизинг»	н.д.	859,5	85
73	—	ГК «Муниципальная инвестиционная компания»	49,6	2219,6	55
74	ГК «Яков Семенов»	н.д.	н.д.	990,1	80
75	—	«Сити Инвест Лизинг»	н.д.	768,7	87
76	76	Национальная лизинговая компания	н.д.	587,9	91
77	—	Югорская лизинговая компания	н.д.	549,6	95
78	26	«Абсолют Лизинг»	862,0	1597,0	66
79	63	«Балти-гранд»	н.д.	695,0	90
80	46	«Белфин»	756,6	946,7	82
81	—	Объединенная лизинговая компания	15,9	1507,1	70
82	—	«Петербургснаб»	н.д.	714,7	88
83	—	КБ «Центр-инвест», ЛК «Центр-Лизинг»	н.д.	2294,3	53
84	—	«Техноспецсталь-Лизинг»	н.д.	476,8	101
85	98	Сибирская лизинговая компания (Москва)	1,9	6147,7	28
86	75	«Лизинг Трейд»	н.д.	4548,9	36
87	—	«Мастер-Лизинг»	н.д.	487,7	100
88	84	Группа компаний «Лизинг Стандарт»	0,4	562,0	94
89	74	Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан	25,5	705,4	89
90	73	ГК «Уралпромлизинг»	20,9	576,1	93
91	55	«Энерголизинг»	н.д.	3429,0	42
92	77	«Экспресс-Волга-Лизинг»	н.д.	504,0	98
93	83	«ПН-Лизинг»	17,1	496,1	99
94	88	ЛК «Проект Роста»	н.д.	1485,6	71
95	82	Первая лизинговая компания (Тверь)	н.д.	453,0	103
96	60	Межрегиональная инвестиционная компания	19,8	542,0	96
97	—	Лизинговое агентство (Ростов-на-Дону)	н.д.	415,7	104
98	59	«Лизинг Инвест»	н.д.	921,8	84
99	—	Лизинговая компания «Версус»	н.д.	334,5	106
100	—	«ВСП-Лизинг»	н.д.	585,0	92

ЛИЗИНГ

Проблемное хозяйство

спецтехника

Лизинг техники для дорожного и коммунального хозяйства — сегмент специфический. Эта техника необходима коммунальным, дорожно-эксплуатационным и дорожно-строительным предприятиям, то есть предприятиям малого бизнеса с неустойчивым финансовым положением и большой зависимостью от государственных и муниципальных контрактов и госдотаций. Коммерческие компании предпочитают не иметь таких клиентов. Поэтому доля лизинга в этом сегменте очень небольшая.

Постоянное недофинансирование привело к значительному износу техники для дорожного и коммунального хозяйства: он составляет от 50 до 65%. Основные виды техники для дорожного и коммунального хозяйства: комбинированные дорожные машины, самосвалы и автогрейдеры, погрузчики, катки, машины для устранения ямочности, бульдозеры и другие.

Стоит отметить специфику российского коммунального хозяйства. Во-первых, обслуживаемые объекты часто расположены на значительном расстоянии друг от друга: плотность населения в европейской части России — 26,6 чел./кв. км, а в целом по России — 8,7 чел./кв. км. Для сравнения: плотность населения в развитых странах Европы и Азии — более 100 чел./кв. км. В условиях нашей страны невозможно оперативно переросить технику в экстренной ситуации, хотя необходимость оперативного, а в ряде случаев и аварийного выполнения работ возникает часто. Выполнить такие работы возможно, лишь располагая большим количеством техники, нежели необходимо для регулярного использования. Особые требования к параметрам и возможностям техники предъявляют и климатические условия нашей страны. Мы сейчас наблюдаем разрыв между реальными объемами поставок коммунальной техники — 7–7,5 тыс. единиц в год — и необходимыми объемами поставок, которые оцениваются примерно в 13–14 тыс. единиц в год.

Если говорить о дорожно-эксплуатационных предприятиях, то стоит отметить хотя бы те цифры, которые отразил Росавтодор в «Плане технического перевооружения парка дорожно-эксплуатационной техники подрядных организаций, выполняющих работы по содержанию автомобильных дорог общего пользования федерального значения и искусственных дорожных сооружений на них на 2010–2012 годы»: для повышения качества и эффективности работы дорожных организаций в 2011 году необходимо приобрести 1221 единицу новой техники, а в 2012 году — не менее 998 единиц.

Ненадежный поручитель
«Дорожное и коммунальное хозяйство — очень сложные и специфические отрасли для лизинга. В первую очередь необходимо выделить основные виды предприятий отрасли: коммунальные, дорожно-эксплуатационные и дорожно-строительные», — рассказывает Владимир Добровольский, директор по развитию бизнеса Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК). — В своем большинстве дорожно-эксплуатационные и комму-



Больше половины техники для дорожного и коммунального хозяйства давно нуждается в замене ФОТО ЕВГЕНИЯ ПЕРЕВЕРЗЕВА

нальные предприятия — это предприятия малого, иногда среднего бизнеса с неустойчивым финансовым положением и высокой зависимостью от государственных и муниципальных контрактов и государственных дотаций. Помимо этого значительная их часть — предприятия с государственным участием. Эти факторы являются критичными для коммерческих лизинговых компаний, которые предпочитают минимизировать собственные риски и отказываются от работы с такого рода клиентами. Для частных компаний основным приоритетом является получение быстрой прибыли с наименьшими рисками. Именно поэтому доля лизинга, несмотря на его востребованность, в этом сегменте очень низкая».

Фактически единственным игроком лизингового рынка для этого вида предприятий сейчас является ГТЛК. В структуре лизингового портфеля компании по итогам 2010 года малый и средний бизнес составил более 80%. Конкурентами госкомпании на рынке выступает достаточное количество лизинговых компаний, но они в основном борются за контракты с крупными, финансово устойчивыми строительными и эксплуатационными дорожными предприятиями. Сегмент малого и среднего бизнеса для них не интересен.

Уставный капитал ГТЛК на данный момент составляет 10 млрд руб., она была создана прежде всего для того, чтобы стать лизинговой компанией для транспортной отрасли и,

в частности, в кризисный период способствовать развитию и обновлению ряда сегментов транспортной отрасли путем продвижения льготных лизинговых программ, в первую очередь для предприятий дорожного хозяйства, а также поддержанию объемов производства отечественных производителей техники.

«В рамках специальных программ с использованием государственных средств ГТЛК осуществляет поставки техники в лизинг на условиях, значительно более привлекательных, чем у других игроков рынка. Мы сохраняем пониженные требования к авансовому платежу, размер которого начинается от 10%, низкую ставку среднегодового удорожания — от 4%, срок лизинга до пяти лет, предлагаем два варианта графиков лизинговых платежей: регрессивный, когда размер ежемесячных платежей уменьшается в течение срока лизинга, и аннуитетный, когда размер ежемесячных платежей одинаковый в течение всего срока», — рассказывает Владимир Добровольский. — Помимо этого, учитывая специфику деятельности лизингополучателей, значительную часть которых составляют дорожные и транспортные предприятия, мы готовы рассматривать сезонные корректировки лизинговых платежей. Так, предприятия, обслуживающие дороги, получают основную часть выручки в зимний период. А, например, предприятия, осуществляющие междугородные пассажирские перевозки, полу-

чают основную часть доходов, наоборот, в летний период».

В ситуации, когда государственный лизинг в лице определенной лизинговой компании направлен на решение конкретных государственных задач, вопрос рисков не так значим, хотя и здесь он является одним из основных. Это объясняется тем, что государственная компания (в частности, ГТЛК) может оценить размер денежных поступлений предприятия, насколько реален и действителен контракт на эксплуатацию или обслуживание дорог, коммунального хозяйства. Даже если финансовое положение предприятия в момент заключения договора лизинга может быть не самым устойчивым, наличие контрактов на выполнение подрядных работ делает его потенциальным лизингополучателем госкомпании. Приоритет государственного лизинга (в частности, ГТЛК) — это помощь в реализации государственных программ.

Надо сказать, что ситуация в дорожно-строительном сегменте несколько иная, чем в остальных сегментах рынка лизинга. Здесь есть крупные подрядчики, которые выполняют многолетние контракты. Именно с такими предприятиями предпочитают работать коммерческие лизинговые компании.

Общее у дорожно-строительных, дорожно-эксплуатационных и коммунальных предприятий — срок государственного контракта. Как правило, он составляет один год, в то время как техника предоставляется в лизинг на три-

пять лет. Это становится существенным препятствием для предприятий при рассмотрении вопроса о приобретении техники в лизинг у коммерческих компаний, так как дополнительных гарантий платежеспособности предприятия по истечении контракта они предоставить не могут. Сейчас постепенно вводится практика увеличения срока контрактов на выполнение работ, но она еще не настолько широко распространена, чтобы существенно повлиять на ситуацию в сегменте. Таким образом, еще достаточно продолжительное время основными игроками на рынке лизинга для предприятий дорожного и коммунального хозяйства будут оставаться государственные лизинговые компании, которые призваны работать именно по этим направлениям.

«Если обратиться к рейтингам лизинговых компаний, то можно увидеть, что многие из них демонстрируют большую долю дорожно-строительной техники в структуре своего лизингового портфеля», — рассказывает Владимир Добровольский. — Здесь необходимо понимать, что в первую очередь рассматривается лизинг по видам оборудования, а не по отраслям и дорожно-строительная техника может включать в себя различные виды техники и оборудования, предназначенные для разных отраслей экономики. На само дорожное и коммунальное хозяйство приходится незначительный объем заявляемых поставок».

Ольга Мельникова
Меры поддержки малого бизнеса стали заметны в сфере предоставления лизинговых услуг. В послекризисное время этот метод финансирования часто более предпочтителен именно для малого бизнеса. Сегодня лизинговые компании готовы работать даже с индивидуальными предпринимателями. Судя по настроениям экспертов рынка, кризис отступает. Возвращаются клиенты, ожидают партнеры, а кое-где уже наблюдается и ажиотажный спрос. Но таких мало, а в малом бизнесе нет вовсе. Однако этот сектор кризис перенес на удивление стойко. Прежде всего потому, что не был закредитован: российские банки неохотно работали с «малышами». Но в условиях практически замершего бизнеса основные фонды предприятий (а это в основном машины и оборудование с коротким сроком амортизации) не обновлялись, что теперь сказывается на конкурентных возможностях: без обновления производственных фондов на рыночную экспансию может просто не хватить мощностей. Впрочем, есть и хорошая новость: государство не только не сворачивает меры по поддержке малого бизнеса, но и собирается расширить их список. В январе на заседании правительства, в рамках которого обсуждались вопросы поддержки малого и среднего бизнеса, премьер-министр Владимир Путин предложил закрепить законодательно... возможности приобретения госкомпаниями части товаров у малого бизнеса. Микроразвития РФ уже подготовило законопроект, регламентирующий закупки госкорпораций, естественных монополий, предприятий коммунального комплекса. Кстати, сумма залога, которую малые предприятия должны вносить на торгах по госзакупкам, уже снижена с 5% до 2%.

Метод для маленьких

малый бизнес

Меры поддержки малого бизнеса стали заметны в сфере предоставления лизинговых услуг. В послекризисное время этот метод финансирования часто более предпочтителен именно для малого бизнеса. Сегодня лизинговые компании готовы работать даже с индивидуальными предпринимателями.

Судя по настроениям экспертов рынка, кризис отступает. Возвращаются клиенты, ожидают партнеры, а кое-где уже наблюдается и ажиотажный спрос. Но таких мало, а в малом бизнесе нет вовсе. Однако этот сектор кризис перенес на удивление стойко. Прежде всего потому, что не был закредитован: российские банки неохотно работали с «малышами». Но в условиях практически замершего бизнеса основные фонды предприятий (а это в основном машины и оборудование с коротким сроком амортизации) не обновлялись, что теперь сказывается на конкурентных возможностях: без обновления производственных фондов на рыночную экспансию может просто не хватить мощностей.

Впрочем, есть и хорошая новость: государство не только не сворачивает меры по поддержке малого бизнеса, но и собирается расширить их список. В январе на заседании правительства, в рамках которого обсуждались вопросы поддержки малого и среднего бизнеса, премьер-министр Владимир Путин предложил закрепить законодательно... возможности приобретения госкомпаниями части товаров у малого бизнеса. Микроразвития РФ уже подготовило законопроект, регламентирующий закупки госкорпораций, естественных монополий, предприятий коммунального комплекса. Кстати, сумма залога, которую малые предприятия должны вносить на торгах по госзакупкам, уже снижена с 5% до 2%.

Не собирается государство сворачивать и начатую в 2009 году программу кредитования малых предприятий на базе Российского банка развития (РосБР), а также систему гарантийных фондов, созданных для кредитования малого и среднего бизнеса. Через банки-партнеры РосБР в 2010 году малый бизнес получил более 100 млрд рублей кредитов, через механизм гарантийных фондов — около 80 млрд рублей.

Меры поддержки малого бизнеса нашли выражение и в сфере предоставления лизинговых услуг. Лизинг в послекризисное время малым бизнесом используется все чаще как метод финансирования, наиболее для него предпочтительный. Ведь выдавая кредиты, банк нередко требует либо залог в виде ликвидного имущества, которого у подавляющего большинства малых предприятий нет, либо поручительства, с которым у малого бизнеса не лучше. При лизинге залогом служит сам предмет лизинга — оборудование или автомобиль. Кроме того, при лизинге есть возможность ускоренной амортизации, то есть можно экономить на налогах. «Интерес малого бизнеса к лизингу растет, поскольку клиенты этой кате-

гории наиболее остро нуждаются в дополнительном финансировании. Требования к лизингополучателю не такие жесткие, чем к заемщику, поэтому финансовая аренда доступнее кредита. А возможность вернуть часть лизинговых платежей за счет легальной экономии на налогах часто делает лизинг экономически выгоднее кредитования. Для многих предпринимателей лизинг является единственной доступной возможностью обновления производственных фондов», — говорит заместитель генерального директора компании «Cascade Лизинг» Алексей Смирнов.

Положительную роль в этом сыграло предоставление малым предприятиям льготного финансирования через РосБР, признается, что именно льготное финансирование позволило воспользоваться доступным лизингом множеству его клиентов — мелким компаниям и индивидуальным предпринимателям.

Не удивительно, что малый бизнес все больше вовлекается в лизинговые программы, а банки вслед за РосБР снижают процентные ставки и требования к заемщикам. «Рынок лизинга 2010 года характеризовался обострением конкуренции и борьбой за клиента, что вылилось в либерализацию требований к лизингополучателям. Часть операторов включила малых предпринимателей в число своих клиентов, предложив им возможность заключения договора финансовой аренды. А компании, которые изначально специализировались на финансировании малого и среднего бизнеса, выступили на рынок очень привлекательные недорогие и доступные продукты», — рассказывает Смирнов.

«Сегодня владельцы небольших компаний и ИП испытывают недостаток оборотных средств при высокой потребности в развитии производственной базы. Поэтому для малых предпринимателей наиболее актуальным является доступное финансирование», — утверждает Алексей Смирнов. Что для малого предпринимателя входит в понятие доступности? Помимо величины процентной ставки это прежде всего легкость оформления и либерализация требований. Например, весьма остро стоит проблема финансирования устратов: ни особым имуществом еще не обзавелись, ни прибыли толком получить не успели, а уже надо вновь вкладываться, иначе конкуренты сомнут.

Совсем недавно для оформления лизинга малому бизнесу приходилось проходить чуть ли не аудиторскую проверку. Теперь, по словам господина Смирнова, достаточно предоставить копии учредительных документов, бухгалтерской отчетности и документов, подтверждающих полномочия лица, подписывающего договор лизинга. По типовым предметам лизинга решение может быть принято уже при первой встрече. «Количество одобренных финансирования у нас до-

стигает 97%», — уверяет господин Смирнов. Стать клиентами могут и владельцы бизнеса, существующего от шести месяцев, при условии что бизнес показывает прибыль. Кроме того, лизинговые компании работают над снижением ежемесячных платежей для малого бизнеса за счет увеличения срока лизингового договора. «У нас есть предложение „Лизинг по цене бизнес-ланча“, при котором стоимость финансовой аренды в день на определенные модели автомобилей не выше 250 рублей», — рассказывает Смирнов.

Лизинговые компании стараются не зря: за последние два года они поняли, что много мелких лизингополучателей — это зачастую лучше, чем несколько крупных. Ведь средняя сумма финансирования малого предприятия или индивидуального предпринимателя редко превышает 3 млн руб. И если таких клиентов много, то банкротство одного из них гораздо менее болезненно для лизингодателя, чем финансовое неурядицы, например, крупного предприятия, финансирование которого исчисляется сотнями миллионов рублей. В общем, как выразился один бизнесмен, «за время кризиса стало понятно, что много табуреточек лучше, чем одно кресло — риска меньше».

Однако теперь препятствием для расширения лизинга для малых предприятий становятся... сами малые предприятия. Вернее, особенности их функционирования. В первую очередь то, что большинство из них работает по упрощенной системе налогообложения (УСН) — когда уплачивается либо 6% с оборота, либо 15% от доходов за вычетом расходов. Между тем лизинговые платежи позволяют экономить на налоге на прибыль (за счет того что они относятся на себестоимость продукции) и на ускоренной амортизации (что уменьшает налог на имущество). Однако при УСН эти налоги не уплачиваются, следовательно, привлекательность лизинга снижается.

Вторая проблема — наличие у многих малых предприятий черной бухгалтерии. Причем с этого года проблема только усугубится, ведь увеличение платежей в социальные фонды (заменившие ЕСН) для малых предприятий составило 250% — с 14 до 36%! Но при черной бухгалтерии предпринимателю трудно показать устойчивую прибыль. А без этого финансирования не получить. Да и не будут лизинговые компании связываться с теми, кто практикует сомнительные схемы — слишком опасно.

И все же сегодня факторов, способствующих развитию лизинга для малого бизнеса, гораздо больше, чем ему препятствующих. Экономическая ситуация в стране улучшается, бизнес восстанавливается и вновь начинает развиваться. «За двухлетний период жесткого кризиса основные фонды предприятий практически не обновлялись, и сейчас сказывается эффект отложенного спроса», — говорит господин Смирнов. — Рынок растет, и мы видим перспективы этого роста».

Татьяна Рыбакова

Реклама

От достигнутых целей к новым горизонтам

ВТБ

ЛИЗИНГ

ВТБ

ЛИЗИНГ

ОАО «ВТБ-Лизинг»

ЛИЗИНГ

Вылет откладывается

авиаторы

Рост рынка авиаперевозок предвещает повышение спроса российских авиакомпаний на современные воздушные суда. Между тем на лизинге самолетов в России зарабатывают преимущественно иностранные компании, да и их российские коллеги занимаются, как правило, авиатехникой зарубежного производства. Продукция отечественного авиапрома пока не пользуется популярностью прежде всего из-за отсутствия самих самолетов: в 2010 году их было выпущено всего семь штук.

В России на рынке лизинга авиационной техники уверенно доминируют иностранные игроки. Примерно 80% продаж гражданских самолетов (около 450 единиц) финансируется иностранными лизинговыми компаниями во главе с GECAS, ILFC, Аетсар, BVAM, Crumington. Российские же компании делают оставшиеся 90 самолетов на четверых: «ВТБ Лизинг», «Ильюшин Финанс Ко» (ИФК), «ВЭБ-Лизинг» и «Сбербанк-Лизинг». Объектами лизинговых сделок в России преимущественно становятся магистральные самолеты иностранного производства, причем они же составляют и основу лизингового портфеля крупных российских игроков. Например, в пресс-службе ОАО «ВТБ Лизинг» сообщили, что по итогам 2010 года портфель компании насчитывает «более 40» самолетов и вертолетов иностранных производителей Boeing, Airbus, Bombardier, Embrae и AgustaWestland. В компании считают, что российский рынок сдерживают «высокие таможенные пошлины на наиболее популярные модификации самолетов, высокая стоимость заемных средств для российских авиакомпаний, слабо развитая инфраструктура».

Между тем, по данным статистики, все эти фундаментальные причины не мешают авиарынку в России бурно расти. Выжившие после тяжелейшего кризиса авиакомпании за прошлый год перевезли рекордные за 18 лет 57 млн человек (на 14% больше, чем в докризисном 2008 году), рост объемов перевозок за первые месяцы 2011 года также составляет около 12%. Совершенно естественно, что перевозчики будут обновлять и пополнять свой парк прежде всего современными и эффективными воздушными судами. Конкуренция между производителями из разных стран, эффективность международного законодательства в сфере лизинга и доступность кредитных ресурсов иностранных банков оставляют мало шансов на лидерство российской авиатехнике и российским лизингодателям.

Производство отечественных гражданских самолетов как будто находится в противофазе с развитием авиарынка в России. В 2010 году, как недавно отметил президент РФ Дмитрий Медведев, авиапром сдал заказчикам всего семь машин. Следует добавить, что это в два раза меньше, чем в 2009 году (тогда

было произведено 14 самолетов), и даже меньше, чем в 2008 году (9 штук). Для сравнения: объем производства концернов Airbus или Boeing составлял около 30 магистральных самолетов в месяц. Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК) концентрирует свой продуктовый ряд прежде всего на рынке ближнемагистральных самолетов, предлагая заказчикам новые продукты — Ан-148 (шесть самолетов уже эксплуатируются в ГТК «Россия») и Sukhoi SuperJet 100 (SSJ, первый самолет должен быть на днях передан стартовому заказчику армянской авиакомпании «Армавиа»). Среднемагистральный сегмент продукции ОАК представлен семейством самолетов Ту-204/214, но уже в 2014 году им на смену должен прийти перспективный проект MC-21 и, возможно, еще совсем неизвестный SSJ-NG (New Generation).

Последний шанс Ту-204 При таких объемах производства отечественных самолетов вряд ли стоит обвинять российских авиаперевозчиков в отсутствии патриотизма. Большинство из них неоднократно заявляли о том, что готовы покупать российскую авиатехнику, если ее технические характеристики и система поддержания летной годности будут на уровне, обеспечиваемом западными производителями. Аналогичные требования выдвигают и лизинговые компании, однако пока большинство контрактов на «перспективные» российские самолеты либо носит «политический» характер и выполняет скорее задачу поддержки пред-



Продукция отечественного авиапрома пока не пользуется популярностью прежде всего из-за отсутствия самих самолетов: в 2010 году их было выпущено всего семь штук
ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕЕВА

приятий ОАК, либо остается не реализованным. Примером последней ситуации может служить крупный контракт с авиакомпанией «Москва» (бывший «Атлант-Союз», принадлежит правительству Москвы) на 15 самолетов Ту-204СМ: в начале года авиакомпания остановила полеты и сейчас готовится к банкротству, чем поставила под вопрос всю программу производства этих самолетов.

После того как был сорван контракт на пять самолетов Ту-204СМ с иранской авиакомпанией Iran Air Tour (созрабочник двигателя IС-90А-2 американская компания Pratt & Whitney запретила поставки из-за санкций в отношении Ирана), единственной «палочкой-выручалочкой» для программы может стать авиакомпания Red Wings, которая уже эксплуатирует девять самолетов Ту-204-100 (в лизинге у ИФК). Сейчас ИФК ведет переговоры по контракту на 44 самолета Ту-204СМ. Однако, по нашим данным, на

этот контракт также претендуют и «ВЭБ-Лизинг», который «прорабатывает» вопрос по поручению правительства РФ. Неопределенности ситуации добавляет и позиция бизнесмена Александра Лебедева. Его Национальная резервная корпорация одновременно владеет и 25,8% ИФК, и контролирует авиакомпанию Red Wings, которая является лизингополучателем по сделкам с ИФК. Бизнесмен предложил государству сложную сделку по продаже пакета в ИФК ВЭБу, в результате которой может быть заодно решен и финансовый спор между ИФК и Red Wings (авиакомпания задолжала по договорам лизинга около 690 млн руб.). Заказ на 44 самолета, безусловно, является очень крупным (его общая сумма оценивается в 55 млрд руб.), и сейчас, похоже, становится разменной монетой в переговорах бизнесмена с ВЭБом и правительством. Равно как и контрольный пакет в Red Wings: недавно в СМИ попало письмо Александра Лебедева председателю правительства Владимиру Путину, в котором банкир выражает опасения по поводу возможности «бесплатной» его авиакомпании ИФК ВЭБом.

Самолеты бесплатно ВЭБ, в свою очередь, ведет переговоры с ОАК по поводу основных условий финансирования лизинга российских самолетов (в портфеле «ВЭБ-Лизинга» уже имеются заключенные контракты на поставку SSJ-100). В «ВЭБ-Лизинге» и ЗАО «Гражданские самолеты Сухого» ход переговоров не комментируют, в последней компании лишь отметили, что условия лизинга определяются индивидуально при каждой конкретной сделке по приобретению самолетов. ВЭБ готов обсуждать финансирование до 80% производства самолета и до 90% лизинговой сделки «ВЭБ-Лизинга» с авиакомпанией-заказчиком сроком на 15 лет. При этом одним из основных условий ВЭБа является

гарантия ОАК по обеспечению стоимости поддержания летной годности и остаточной стоимости самолета. Кроме того, правительство должно внести изменения в постановления о субсидировании лизинговых кредитов, продлив их действие за пределы 2010 года, а также одобрить госгарантии на выпуск целевых облигаций «ВЭБ-Лизинга».

По данным источника на авиарынке, ОАК под руководством Михаила Погосиана готовит ответные предложения — что бы Банк развития профинансировал 100% производства и 100% лизинговой сделки взамен консолидации всех поставок российской авиатехники через «ВЭБ-Лизинг», поскольку авансовый платеж даже в размере 10% от стоимости самолета для российских авиакомпаний станет неподъемной суммой. При-

нятие такого предложения будет означать, что авиакомпании будут получать самолеты в финансовый лизинг без первоначального аванса, что противоречит рыночной практике. «Создается впечатление, что отечественная техника изначально неконкурентоспособна в сравнении с зарубежными аналогами, что лизинговая компания, владеющая таким неликвидным флотом, обречена на экономическое фиаско, а само такое решение будет прямым нарушением антимонопольного законодательства и норм ВТО», — говорит наш собеседник. Впрочем, официального подтверждения этой информации нет.

Не все потеряно Так или иначе, вопрос о поддержке российского авиапрома будет решаться на высшем уровне при участии президента и

правительства, которые в последнее время особенно часто высказываются по поводу развития гражданской авиации. Недавно Дмитрий Медведев объявил, что на развитие авиапрома предусматривается выделить до 5 трлн руб., но как будут распределены эти средства, пока не ясно. Одна из наиболее обсуждаемых в Минтрансе проблем — развитие местных воздушных линий. Поучаствовать в такой программе уже готова Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК), которая вышла на рынок лизинга самолетов в этом году (в январе компания передала краснорскому авиаперевозчику «Аэрогео» самолет Cessna 208B Grand Caravan на условиях финансового лизинга). По данным компании, средний тариф на местных авиалиниях в пересчете на пассажиро-километр в десятки раз выше, чем на внутренних перевозках на магистральных судах. Поэтому развитие этого сегмента бизнеса невозможно без предоставления специальных льготных условий для поставки самолетов и субсидирования самих местных авиаперевозок, признают в ГТЛК.

Еще один вариант снижения цены на российские самолеты предлагают в ИФК, имеющей достаточный опыт поставок отечественной авиатехники. Недавно компания объявила о том, что готова начать предоставлять российские самолеты на условиях операционного лизинга. По словам ее гендиректора Александра Рубцова, ежемесячные платежи авиакомпаний при операционном лизинге на 20–25% ниже, чем при финансовом, а для лизингодателя такие сделки более выгодны, поскольку права собственности на самолет по окончании контракта к авиакомпании не переходят. «Для российской авиатехники тема операционного лизинга до сих пор была проблемной, потому что не было продукта, который можно было бы продавать в лизинг», — рассказывает

господин Рубцов. С появлением Ан-148 это стало возможным, потому что самолет востребован на рынке, имеет нормальную систему поддержания летной годности и подготовки персонала, что обосновывает перспективы его серийного производства, уверен он.

Однако если ОАК не справится с необходимыми темпами выпуска самолетов, «существующие сейчас очереди заказчиков российской техники сократятся», отмечает гендиректор ИФК. «Если российский авиапром не будет делать в достаточном количестве узкофюзеляжные самолеты, то мы окончательно уступим рынок иностранному производителю, а финансировать их будут иностранные лизингодатели», — говорит господин Рубцов. Для того чтобы этого не произошло, ИФК в будущем может начать финансировать поставки и зарубежной авиатехники аналоги которой не производится предприятиями ОАК.

По словам главы аналитической службы агентства «Авиапорт» Олега Пантелева, особенность ИФК в том, что она была вынуждена зарабатывать не свойственные для лизинговой компании компетенции в сфере поддержания летной годности, обучения персонала и в целом наладить экспертизу по управлению стоимостью активов. «При операционном лизинге, без применения которого вряд ли можно говорить о существенном расширении лизингового портфеля, опыт управления поддержанием летной годности самолетов может быть крайне полезен, поскольку по окончании контракта лизингодатель должен получить самолет в надлежащем состоянии», — отмечает эксперт, добавляя, что иностранная авиатехника преимущественно поставляется на условиях именно операционного лизинга.

Алексей Екимовский, главный редактор бизнес-справочника «Российский транспорт»

Сравнительный выбор

инвестиции

(Окончание. Начало на стр. 20)

В обратном случае, например при лизинге строительной техники, пик выручки зачастую приходится на начальный период. Часто строительную технику приобретают под конкретные контракты. С течением времени, скорее всего, неизбежен простой техники по разным причинам — выручка падает. В таких условиях лучше выбирать убывающие платежи, тем более они наиболее выгодны.

Хотя формально цена лизинга при убывающем графике ниже, чем при равномерном, это вовсе не значит, что итоговый экономический эффект для предприятия будет выше именно при убывающем графике. Одно из основных преимуществ лизинга — это использование долгосрочных заемных средств. При этом компания имеет возможность открывать кредитные линии для развития своего основного вида деятельности, а также с максимальной эффективностью инвестировать собственные финансовые ресурсы в продукты и услуги, приносящие наибольшую прибыль. То есть если проекты предприятия приносят прибыль 25% в год, а процентная став-

ка по лизингу — 14%, то очевидно, использование лизинга выгодно для предприятия вне зависимости от графика платежей. «Юниаструм Лизинг» в своей практике старается максимально гибко подходить к составлению графиков платежей. Возможны поквартальные платежи, довольно востребованы сезонные корректировки платежей. Такие графики учитывают интересы лизингополучателей, чья выручка зависит от сезонного фактора.

На чьем балансе?

Обычно предмет лизинга учитывается на балансе лизингодателя, соответственно, лизингодатели сами платят и налог на имущество, включая его в сумму лизинговых платежей. Однако закон предусматривает право учета предмета лизинга и на балансе лизингополучателя. С точки зрения цены лизинга иногда это может давать экономиию за счет налога на имущество. Налог на имущество является региональным налогом — его ставки различаются в разных регионах. В регионах, где сосредоточено большинство федеральных лизингодателей (Москва, Санкт-Петербург), действуют максимальные ставки налога на имущество — 2,2%. Действующим зако-

нодательством предусмотрено, что налог на имущество предприятий зачисляется в бюджет только по месту нахождения организации. Таким образом, если предприятие-лизингополучатель находится в низконалоговых регионах, например в Калмыкии, или имеет право на налоговые льготы в своем регионе (например, в Калининградской области), для него имеет смысл учитывать предмет лизинга на своем балансе. Особенно это оправданно при крупных лизинговых сделках, где экономия даже в 1–2% от цены имущества в год составляет значительные суммы. Основываясь на возможностях, предоставленных законодательством, «Юниаструм Лизинг» дает возможность учета предмета лизинга на балансе лизингополучателя, если это необходимо и более выгодно клиенту.

В регионах могут быть установлены и другие налоговые льготы для предприятий, осуществляющих инвестиции в основные средства. Поэтому в каждом случае необходимо оценить целесообразность учета на балансе лизингодателя или лизингополучателя с точки зрения доступных в каждом регионе налоговых льгот.

Тимур Бойтемиров, генеральный директор «Юниаструм Лизинг»



ЛИЗИНГ

«Газпромбанк Лизинг» предоставляет своим клиентам услуги по финансовой аренде (лизингу):

- Финансирование капитальных вложений (финансовый лизинг);
- Финансирование текущей деятельности (возвратный лизинг);
- Финансирование создания и модернизации инфраструктурных и производственных объектов с длительным инвестиционным периодом (инвестиционный лизинг).

В МАСШТАБАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

www.gazprombank.ru

8-495-913-74-74

ГПБ (ОАО). Генеральная лицензия ЦБ РФ №354. Реклама

www.gpbl.ru

8-495-719-13-96

ЗАО «Газпромбанк Лизинг»

ЛИЗИНГ

Кадры на подъеме

специалисты

Персоналу на рынке лизинга в кризис пришлось особенно тяжело — многие компании на этот период прекратили свою деятельность и сократили персонал. Переломный момент пришелся на начало 2010 года, когда лизинговые компании не только снова начали набирать персонал, но и стали пересматривать зарплаты сотрудников. Сейчас рынок лизинга на подъеме. То же можно сказать и о его кадрах.

Хотя лизинговые компании и не прекращали свою деятельность в кризис, сохранить свои заработки в прежнем размере удалось не многим из наемных работников. «Лизинговые услуги тесно связаны с ростом и расширением бизнеса, приобретением дополнительных основных средств. Многим компаниям во время кризиса стало не до развития, выжить бы! — вспоминает Андрей Волошин, коммерческий директор компании «РЕСО-Лизинг». — Когда грянул кризис, непонятно было, сколько он продлится и в какую сторону будет меняться ситуация. Мы были вынуждены приостановить заключение новых сделок на несколько месяцев. Это время было использовано для внутренней перестройки компании, которая коснулась структуры, бизнес-процессов, работы с дебиторами и организации IT-решений. Набор новых сотрудников был приостановлен, система мотивации осталась прежней, программы развития также были приостановлены. Заработная плата в нашей компании во время кризиса не снижалась. Так мы действовали весь 2009 год».

Аналогичная ситуация с персоналом была во время кризиса и в компании «Cargade Лизинг». «В период кризиса мы не сворачивали деятельность, поэтому снижения зарплатных плат у сотрудников Cargade не было. Однако в среднем по компании был приостановлен рост зарплатных плат, в самый острый период кризиса на несколько месяцев заморожен рост надбавки за выслугу лет», — рассказывает Людмила Быстрова, директора департамента по рабо-



Лизинговая сфера пока не настолько хорошо известна на рынке труда, как банковская и страховая, считают хедхантеры ФОТО AFF/GETTY IMAGES

те с персоналом «Cargade Лизинг». — Уже в начале 2010 года надбавка за выслугу была начислена всем сотрудникам Cargade в соответствии с системой оплаты труда, а ключевым сотрудникам пересмотрели надбавку за профессионализм в сторону повышения».

«Кризис достиг дна летом 2009 года, но ситуация начала меняться уже во второй половине года», — отмечает Андрей Волошин. — К концу 2009 года нами был принят бюджет, направленный на развитие бизнеса в 2010 году. Мы уже почувствовали, что 2010 год будет годом реанимации и оживления бизнеса. На 2010 год был запланирован как существенный рост количества специа-

листов фронт-офиса, так и количества продающих подразделений. Мы также решили усовершенствовать нашу систему материальной мотивации. Это существенно повысило привлекательность нашей компании на рынке труда. При этом в результате проведенных в кризис мероприятий мы смогли начать развозку компании раньше, чем соседи по рынку. Поэтому в тот момент, когда на рынке наблюдался избыток персонала, нам удалось набрать дополнительный персонал в продающие подразделения и создать условия, при которых ему выгодно работать и зарабатывать».

Рынок лизинга на удивление быстро восстановился за прошлый год, достиг докризисного уровня, а теперь демонстрирует уверенный рост. Сумма новых сделок выросла в 2,3 раза по сравнению с 2009 годом — до 725 млрд руб. Совокупный лизинговый портфель увеличился на 23% и составил 1108 млрд руб.

К концу первого полугодия 2010 года зарплаты сотрудников фронт-офиса компании «РЕСО-Лизинг» вернулись на докризисный уровень первой половины 2008 года. В компании была введена одна из самых либеральных в отрасли систем материальной мотивации, которая позволила хорошо работающим сотрудникам зарабатывать существенно больше. К концу прошлого года зарплаты во фронт-офисе превысили докризисный уровень. Для сотрудников центрального офиса также была усовершенствована система

материальной мотивации, благодаря чему их зарплаты также серьезно выросли. Постоянно улучшаются условия труда и социальные льготы.

Заметными событиями на рынке лизинга в прошлом году стали расширение лизингодателями филиальных сетей (в частности, значительное число филиалов было открыто компаниями «Сбербанк Лизинг» и «ВЭБ-Лизинг»), а также сделки слияний и поглощений. Среди крупнейших сделок M&A — покупка «Сбербанк Лизингом» компании «Лайн Лизинг Групп» и приобретение концерном «Сименс» компании «Дельтализинг». Компании начали активно набирать персонал.

«Мы стали набирать новых сотрудников в связи с активным развитием «Cargade Лизинг», — говорит Людмила Быстрова. — Появляются интересные программы, привлекающие для новых клиентов. Штат компании стремительно растет, так как большое внимание мы уделяем сервису, особенно обслуживанию клиента в период действия договора, консультациям по юридическим, налоговым, бухгалтерским вопросам лизинга, развитию дополнительных направлений, таких как помощь при регистрации в ГИБДД, страховании транспортного средства. Сегодня у нас работает 51 представительство в 46 крупных городах России, и мы планируем расширять региональную сеть».

В марте компания «Cargade Лизинг» приобрела 75,58% акций ОАО «АБ „Кубаньбанк“». В дальнейшем компания на-

мерена развивать банковскую деятельность, расширять продуктовую линейку в направлениях автокредитования, кредитования малого и среднего бизнеса и, соответственно, продолжать увеличивать штат сотрудников. «Cargade одной из первых на рынке лизинга внедрила систему SAP, что позволило автоматизировать значительную часть ключевых процессов, перераспределить высвободившиеся трудовые ресурсы. Однако лизинг — это сложный финансовый инструмент, работать с которым должны профессионалы. Именно поэтому в период роста мы очень интенсивно набираем новых сотрудников», — объясняет Людмила Быстрова.

«В бюджете 2011 года мы увеличили инвестиции в развитие бизнеса. Мы продолжаем набор менеджеров по продажам, открываем новые продающие подразделения, осваиваем новые регионы. Кроме фронт-офиса мы также набираем новых сотрудников в центральный офис», — рассказывает Андрей Волошин. — В процессе набора специалистов в конце 2010 года и особенно в начале 2011-го мы столкнулись на проблемах, связанных с дефицитом квалифицированных сотрудников, чего не наблюдалось в первой половине 2010 года, когда на рынке был избыток специалистов».

По мнению коммерческого директора компании «РЕСО-Лизинг», недостаток квалифицированных кадров связан с несколькими факторами. Так, в периоды роста рынка всегда наблюдается повышенный спрос на «продажников». На рынке труда идет межотраслевая конкуренция, в которой участвуют также банки, страховые компании, пенсионные фонды, претендующие на сотрудников с аналогичными компетенциями. Лизинговая сфера пока не настолько хорошо известна на рынке труда, как банковская и страховая. Лизинговые компании предъявляют высокие требования к компетенциям «продажников». Они должны быть не только коммуникативными, но и финансово грамотными, а также способными решать сложные интеллектуальные задачи.

«Понимая, что в период оживления рынка мы столкнемся с нехваткой квалифицированных кадров, было принято решение „выращивать“ сотрудников своими силами, для чего было создано обучающее подразделение», — резюмирует Андрей Волошин.

Ольга Мельникова

По ячейкам

хранение

Лизинг складских ячеек для индивидуального хранения — новый вид лизинга, которым пока занимается только несколько компаний. Однако спрос на данную услугу существенный: за три месяца после начала работы такого склада индивидуального хранения компании KR Properties удалось сдать половину площадей — 1 тыс. кв. м.

Осенью KR Properties, девелопер и управляющая компания, решила развивать новое направление бизнеса — склады индивидуального хранения. В октябре прошлого года компания открыла первый терминал self storage (индивидуальное хранение) под брендом «Сити-Бокс». За три месяца работы терминал заполнился на 50%, сдано в аренду более 1 тыс. кв. м площадей. Рост спроса на лизинг индивидуальных площадей для хранения составляет ежемесячно более 15% и распределяется в соотношении 40% для юридических и 60% для физических лиц.

«Мы видим устойчивый спрос на услуги индивидуального хранения: в день к нам обращается в среднем пять клиентов», — рассказывает Владимир Стригин, директор «Сити-Бокс». — Мы планируем за ближайшие три месяца полностью заполнить наш первый комплекс и приступить к запуску второго терминала. У нас каждый арендатор может быть уверен в целостности и сохранности своих вещей — от китайского фарфора и спортивного инвентаря до архивов и запасов товара. Бизнес self storage широко распространен в США и Европе. Мы уверены в его перспективности и для России».

В течение 2011 года KR Properties планирует открыть пять терминалов self storage в Москве и Санкт-Петербурге общей площадью более 20 тыс. кв. м. Инвестиции в проект составят более \$10 млн.

Терминал для хранения компании «Сити-Бокс» представляет собой трехэтажный складской комплекс класса А, оборудованный восьмью уровнями безопасности, системами отопления и вентиляции. Общая площадь — 3 тыс. кв. м, арендопригодная — 2 тыс. кв. м, минимальный размер лота — 1 кв. м.

Цены на хранение рассчитываются индивидуально в зависимости от объема бокса, срока аренды и условий хранения.

Минимальный бокс (1 куб. м) в «Сити-Бокс» можно снять по цене от 800 руб. в месяц, если брать ячейку в лизинг на год. У нескольких компаний конкуренция условия лизинга ячеек следующие: в группе компаний P&R и «Вашем стороже» минимальный объем помещения для лизинга — 5 куб. м, что примерно соответствует объему вещей в одной среднестатистической жилой комнате. Стоимости хранения в этих компаниях составляет около 4 тыс. руб. в месяц, если заключить контакт на год. В обеих компаниях есть также специальное предложение по хранению только автомобильных шин (80 руб. в месяц за шину).

В компании Mobius сдаются боксы от 8,5 куб. м, что примерно соответствует объему вещей в однокомнатной квартире (1–1,5 тонны), но зато минимальный срок договора — всего неделя. Стоимости недельной аренды такого бокса под открытым небом — 1,4 тыс. руб., при договоре на год — всего 2,4 тыс. руб. в месяц. В закрытом помещении цены повыше — 2,1 тыс. руб. за неделю и 3,8 тыс. руб., если заключить контракт на год.

Федор Мельников

Минимальный бокс (1 куб. м) в «Сити-Бокс» можно снять по цене от 800 руб. в месяц, если брать ячейку в лизинг на год. У нескольких компаний конкуренция условия лизинга ячеек следующие: в группе компаний P&R и «Вашем стороже» минимальный объем помещения для лизинга — 5 куб. м, что примерно соответствует объему вещей в одной среднестатистической жилой комнате. Стоимости хранения в этих компаниях составляет около 4 тыс. руб. в месяц, если заключить контакт на год. В обеих компаниях есть также специальное предложение по хранению только автомобильных шин (80 руб. в месяц за шину).

В компании Mobius сдаются боксы от 8,5 куб. м, что примерно соответствует объему вещей в однокомнатной квартире (1–1,5 тонны), но зато минимальный срок договора — всего неделя. Стоимости недельной аренды такого бокса под открытым небом — 1,4 тыс. руб., при договоре на год — всего 2,4 тыс. руб. в месяц. В закрытом помещении цены повыше — 2,1 тыс. руб. за неделю и 3,8 тыс. руб., если заключить контракт на год.

Федор Мельников

Трудовая озабоченность

законотворчество

Бизнес-организации негодуют по поводу законопроекта, направленного против заемного труда. Этот документ грозит компаниям потерей возможности брать персонал из других фирм в аренду, что бывает необходимо во многих отраслях.

Международная ассоциация европейского бизнеса (АЕБ), объединяющая иностранные компании, всерьез встревожена законопроектом о запрете гражданско-правовых договоров (ими оформляется заем рабочей силы) с работниками, когда есть основание заключить с ними обычный трудовой договор. Документ внесли в Госдуму в ноябре 2010 года, и, если он станет законом, работодатель, бесосновательно заключивший гражданско-правовой договор при наличии «признаков трудовых отношений» (по Трудовому кодексу (ТК) к ним относятся, например, обязанность работника выполнять за плату заранее определенную трудовую функцию и подчинение работника правилам внутреннего трудового распорядка), будет штрафовать на 50–100 тыс. руб., если он юридическое лицо, штраф для частных предпринимателей — 10–20 тыс. руб.

На пресс-конференции 7 февраля представители АЕБ сообщили, что запрет на заемный труд может оставить без работы до 100 тыс. человек, в том числе 3 тыс. высококвалифицированных иностранных специалистов, работающих по соответствующим схемам. Они числятся в штате зарубежных компаний, в Россию откомандированы и увольняются из своей французской, допустим, компании, чтобы перейти в российскую, не захотят. По мнению представителей АЕБ, под угрозой могут оказаться и российские агентства по подбору персонала.

Авторы законопроекта руководствуются тем, что сейчас «работажники» по займу не защищены соцгарантиями, а заемный труд размывает ответственность работодателя». В Минздравсоцразвития такую позицию поддерживают, но очень осторожно полагают, что нужно оперативно реагировать на злоупотребления, возникающие в сфере этих договоров».

Авторы законопроекта — председатель комитета Госдумы по труду и социальной политике Андрей Исаев и депутат Госдумы Михаил Тарасенко. «Андрей Исаев — зампред мощной и лояльной власти Федерации независимых профсоюзов России, Михаил Тарасенко — председатель Горнометаллургического профсоюза. Они позиционируют себя как защитники прав трудящихся, особенно перед выборами», — рассказывает лидер профсоюза «Единство на АвтоВАЗе Петр Золотарев. Заемный труд ему не нравится. По его словам, Межрегиональный профсоюз работников автомобильной промышленности (частью которого является «Единство») долго добивался внесения в Госдуму подобного законопроекта, но предсказать судьбу документа сложно. Единого взгляда на трудовую политику наверху нет, а лобби промышленников в Госдуме и правительстве может оказаться сильнее профсоюзного.

Впрочем, в прошлом году профсоюзы уже выиграли одну битву с промышленниками. Осенью 2010 года комитет Росийского союза промышленников и предпринимателей по рынку труда, возглавляемый Михаилом Прохоровым, подготовил проект поправок к ТК. Комитет предложил законодательно закрепить возможность введения с согласия работника 60-часовой рабочей недели. Идея была раскрытирована профсоюзами, а затем президентом и премьером.

«Увеличение рабочих часов произвольность труда точно не повысит», — уверен Петр Золотарев. Он ссылается на основоположника научной организации труда Фредерика Тейлора, который еще в начале XX века доказал, что производительность труда уменьшается с увеличением рабочих часов из-за переутомления работников.

В своем блоге Михаил Прохоров указал на то, что скандал по поводу поправок раздули напрасно. «60-часовая рабочая

неделя — это норма действующего законодательства, так уже давно работают совместители», — пишет господин Прохоров. — А мы ведь предлагаем элементарную техническую поправку: по желанию работника и без оформления никакому не нужных бумаг работать на полторы ставки на своем основном рабочем месте».

«Позиция Прохорова обусловлена необходимостью срочно принимать меры, которые позволят повысить производительность труда в стране», — комментирует Виталий Федин, гендиректор НИИ труда и социального страхования Минздравсоцразвития.

По данным исследования McKinsey & Company, в 2009 году (подобные исследования McKinsey проводит раз в десять лет) производительность труда в России была примерно втрое ниже, чем в США. Среди инструментов для улучшения этого показателя эксперты McKinsey & Company назвали программы поддержки мобильности трудовых ресурсов. «Мобильность трудовых ресурсов чрезвычайно важна, так как обеспечивает их перераспределение между отраслями и регионами по мере повышения производительности», — пишет в своем докладе аналитики. Заемный труд как раз пример такой мобильности.

Из аутстафферов в аутсайдеры

Законопроект господ Исаева и Тарасенко гласит: «Организации по содействию в трудоустройстве населения не вправе заключать с лицами, ищущими работу, трудовые договоры с целью передачи (предоставления) их для использования их личного труда другим организациям или индивидуальным предпринимателям».

Если все пойдет так, как задумали законодатели, то под вопросом окажется существование компаний, предлагающих сразу два вида услуг — лизинг персонала и аутстаффинг.

«Когда компания ради оптимизации профинансового бизнеса выводит за штат сотрудников и оформляет их в агентствах, предлагающих такие услуги, это аутстаффинг, но очень распространен в Европе и США», — объясняет Юрий Вировец, президент компании HeadHunter. — Лизинг персонала — то же самое, это когда фирма принимает на работу новых, дополнительных сотрудников, юридически оформленных в специализированном агентстве». В России всем этим занимаются, как правило, одни и те же компании.

Важный момент. Многие считают, что законопроект пытается ликвидировать аутсорсинг. Это схема, когда компания передает определенную функцию стороннему исполнителю.

Кадровый лизинг позволяет решать многие нестандартные задачи. Ольга Банцкекина, председатель комитета по трудовым ресурсам АЕБ и глава представительства компании Coleman Services в России, вспоминает, как в 2009 году одному заводу срочно понадобилось привлечь на производство около 200 человек на пару месяцев. «В соседнем регионе как раз работали по займу сотрудники Coleman Services, но завод, на котором они трудились, простаивал. Мы быстро переправили их на завод, которому были нужны работники. Они подзаработали, все было довольны», — рассказывает она.

Впрочем, с заемным трудом все не так просто. Многие из того, что есть в российском трудовом законодательстве, — наследие советских времен. «Заемный труд не регламентируется, возникает неразбериха. Не понятно, кто отвечает за охрану труда. Кадровое агентство не имеет доступа к территории, на которой работает его сотрудник. Договоры сочиняются без установленных или рекомендуемых форм», — жалуется Юлия Смирнова, директор по развитию бизнеса холдинга «Империя кадров».

Типичная, по словам госпожи Смирновой, ситуация: выведенный за штат консультант, который работает в парфюмерном магазине, разбивает или крадет флакон дорогих духов. В таких случаях происходит неприятное трехстороннее разбирательство, и часто возмещение убытка пытаются повесить

на кадровое агентство-провайдер. Или увечья. Курьер идет куда-то по заданию, поскользывается, падает, получает травму. По идее ущерб должно компенсировать кадровое агентство. Но и тут много вопросов. Клиент мог отправить курьера ночью, неудобным маршрутом — задание дает не кадровое агентство.

По словам Ольги Банцкекиной, рынок заемного труда в прошлом году прибавил 60%, а до этого ежегодный прирост составлял 30–40%. «За прошлый год рынок вырос не меньше чем на 50%», — подтверждает Юрий Вировец. Он считает, что в Москве на поле аутстаффинга действует не более десяти агентств. Лидеры — «Анкор», Kelly Services, Manpower, Adecco.

Аутстаффинг больше всего востребован компаниями из сфер ритейла и производства. Кассиры, работники склада, упаковщики, сборщики на конвейере — типичные аутстаффинговые профессии. По словам Ольги Банцкекиной, применяют эту схему и тяжелая промышленность с нефтяной. «Аутстаффинг используется практически во всех отраслях бизнеса, поскольку позволяет сократить затраты на ведение бухгалтерского учета, содержание ИТ-службы», — говорит Анастасия Котельникова, старший юрист юридического центра «Юсуса».

Компания-провайдер, работающая в аутстаффинге, берет с фирмы, которая предоставляет специалиста, вывода его за штат, 7–15% зарплаты с налогов или какую-то фиксированную сумму. Возможна также дополнительная плата за администрирование командировочных расходов. «Чем больше сотрудников ведет провайдер, тем меньший процент берет: он может снизить свое вознаграждение и до 5% зарплате», — отмечает Юлия Смирнова.

Как объясняет Анастасия Котельникова, по схеме работодателем и, соответственно, плательщиком налогов является аутстаффинговая компания, оказывающая услуги по предоставлению труда работников компании-заказчику, в которой в конечном итоге работники и трудятся.

При заключении гражданско-правового договора (например, договора на оказание услуги) страховой взнос не платится, на нем можно сэкономить, но такой договор нельзя заключать больше трех раз подряд с одним человеком на одинаковую работу. В противном случае налоговой инспекция заставит компанию подписать с ним трудовой договор. То есть, по сути, ограничения по гражданско-правовым договорам существуют и в действующем законодательстве.

К слову, узнав о законопроекте, крупные кадровые агентства пытались сделать ответный ход — внести предложение о лицензировании аутстаффинговых услуг. Но пока эта инициатива поддержки не нашла.

Представители независимых от властей профсоюзов предложение о запрете заемного труда считают правильным. «Наш завод АвтоВАЗ разделен на множество подразделений, в части подразделений сотрудники выведены за штат предприятия и числятся сотрудниками других юрлиц. На некоторые работы через кадровые агентства нанимаются люди, которые вообще никогда не работали на АвтоВАЗе», — рассказывает Петр Золотарев. — На этих людей не распространяется действие коллективного договора, заключенного между нашим профсоюзом и предприятием, соответственно, нет никаких доплат и социальных выплат и работодатель не несет никакой ответственности в случае травм или отравления человека химическими веществами».

Виталий Федин между тем уверен, что следует не запрещать заемный труд, а вносить в ТК поправки, которые обеспечивали бы соблюдение трудовых прав работника в таких отношениях и одновременно экономических интересов работодателя. А Юлия Смирнова замечает, что для обслуживания сочинской Олимпиады придется привлечь огромное количество временного персонала. И как выкручиваться, если это будет запрещено?

Анастасия Каримова

Лизинг по вашему вкусу:

автотранспорт, оборудование, спецтехника

Головной офис:
г. Санкт-Петербург,
ул. 10-я Красноармейская, д. 22А
(812) 325-90-80

Представительство в г. Москве:
г. Москва, ул. Новорязанская,
д. 18, стр. 13
(495) 620-48-83

Мы работаем по всей России!
www.baltlease.ru

Реклама ЗАО «Балтийский лизинг»

ЛИЗИНГ

Самый безопасный транспорт

автобусы

Пробки досаждают не только москвичам. С дорожными заторами сталкиваются и в Европе. Пути решения там видят в развитии городского транспорта, но только не подземного, а наземного. В частности, в развитии сети автобусных маршрутов. Кроме того, автобусы являются самым безопасным видом наземного транспорта. Из числа пострадавших в ДТП в 2008 году на долю пассажиров автобусов пришлось 1,2%, рельсового транспорта — 19%, легковых автомобилей — 55%. Этот вид коммерческого транспорта также является одним из наиболее сложных для лизинга.

В настоящее время парк автобусов в России насчитывает почти 1 млн единиц. По данным ДОБДД МВД России, возраст автобусов, выполняющих регулярные пассажирские перевозки, составляет в среднем девять лет. При этом автобусов, эксплуатируемых более десяти лет, — 57%, из них более 15 лет — 50%. Только 21% автобусного парка имеет срок службы до пяти лет. Более 51% автобусов эксплуатируется за пределами амортизационных сроков.

Все автобусы старше 15 лет исчерпали нормативный срок использования, поэтому их эксплуатация сопряжена с опасностями для пассажиров и большой нагрузкой на экологию. Особенно эта проблема актуальна для больших городов. Такие автобусы обладают низкой технической надежностью и не соответствуют современным нормам активной, пассивной и экологической безопасности. Помимо этого их использование экономически неэффективно, что снижает рентабельность транспортных предприятий. Однако темпы обновления парка автобусов в России составляют около 5% в год. Почти как в западных странах, где темпы обновления — 5,5–7,5%, но там отсутствует импорт подержанной техники, которая не способствует реальному обновлению парка автобусов.

Доля импорта подержанных автобусов на первичном рынке в 2010 году составила 3%, причем их количество выросло с 739 в 2009 году до 1518. Но целом ситуацию можно охарактеризовать как положительную, потому что в 2000 году доля подержанных импортных автобусов на первичном рынке была более 50%. Основная часть парка — отечественные автобусы, что составляет порядка 82%.

Основной причиной медленного обновления пассажирского парка является плохое финансовое положение транспортных предприятий. Стоимость проезда (от 9 до 24 рублей) уже достигла социально значимых пороговых значений и во многих случаях не покрывает затрат на перевозку пассажиров (от 9 до 22 рублей на пассажира). Это, в свою очередь, создает дефицит средств, препятствующий регулярному обнов-

лению парка. С другой стороны, обслуживание старого парка влечет за собой дополнительные затраты автотранспортных предприятий, снижая их экономическую эффективность.

«Большинство транспортных предприятий, которые не являются крупными коммерческими перевозчиками, зависят от государственного финансирования. На протяжении последних лет наблюдался постоянный дефицит региональных и местных бюджетов, что привело к значительному недофинансированию отрасли, — рассказывает Владимир Добровольский, директор по развитию бизнеса Государственной транспортной лизинговой компании. — Со стороны государства вводятся ряд регулирующих мер, призванных стимулировать обновление пассажирского парка, а также программы бюджетного финансирования обновления парка автобусов. Но эти программы распространяются на строго определенные виды автобусов и не могут способствовать решению проблемы в целом, а регулирующие меры не всегда могут заменить недостаток средств для обновления парка. Также у транспортных предприятий, рентабельность которых очень низкая, отсутствует реальная возможность приобретения пассажирского транспорта как за счет собственных средств, так и за счет кредитных и лизинговых инструментов (без учета государственного лизинга), которые существуют на данный момент».

Для ведения парка автобусов общего пользования до уровня хотя бы 2000 года с учетом замены выбывающего парка требуется ежегодная закупка не менее 22 тыс. единиц в течение пяти лет. В сложившихся условиях улучшению ситуации может способствовать только активная государственная позиция и скоординированная программа действий всех участников процесса. Основной составляющей должно стать стимулирование предприятий пассажирского транспорта на постоянное обновление и поддержание парка техники, а также создание условий и возможностей для качественной и постоянной, а не точечной работы в



Лизинговые платежи по государственным программам распределены по времени и оплачиваются из текущей деятельности предприятий-лизингополучателей
ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕВА

этом направлении. Интегрированные транспортные системы в условиях современных российских мегаполисов — единственный способ избежать транспортного коллапса. Для этого необходимо одномо-

ментно обновить большую часть подвижного состава. Это повысит эффективность работы перевозчиков. Новый подвижной состав легко интегрируется в комплексные транспортные системы.

Госпрограммы

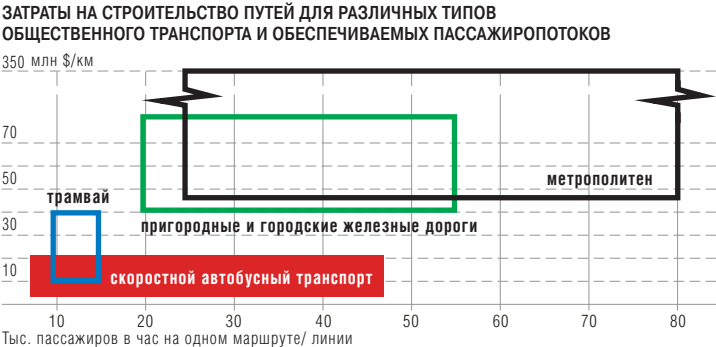
Реальным и эффективным инструментом модернизации пассажирского парка становится лизинговый механизм с государственным финансировани-

ем. Так, например, считает министр транспорта Игорь Левитин. «Одним из основных механизмов обновления транспортных предприятий является лизинг. В прошлом году активно шла реализация программы льготного лизинга автобусов и грузовой техники», — сказал он.

Сейчас на рынке в этих сегментах при участии государства работает только Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК), которая

была призвана стать государственным механизмом обновления транспортной отрасли. Программы лизинга пассажирского транспорта были запущены ГТЛК только в середине прошлого года, но ряд проектов уже реализован. Самый крупный — поставка более 300 автобусов транспортным предприятиям Санкт-Петербурга, ставшим победителями по ряду крупнейших лотов в конкурсе комитета по транспорту Санкт-Петербурга на замещение муниципальных маршрутов. По итогам 2010 года ГТЛК вошла в тройку лидеров лизинга автобусов. Закупки автобусов со стороны ГТЛК составили 2,4% от общего количества автобусов, произведенных в России в 2010 году.

«Уставный капитал Государственной транспортной лизинговой компании в 2009 году было выделено 10 млрд рублей из федерального бюджета на поддержку автомобильной промышленности и реализации проектов лизинга автомобильной и дорожно-строительной техники, производимой на территории РФ. Те программы лизинга, которые предусматривают государственное финансирование (автомобильный и пассажирский транспорт, дорожная техника, произведенные на территории РФ), реализуются за счет уставного капитала ГТЛК. Программы лизинга автобусов были запущены осенью 2010 года, после того как совет директоров ГТЛК отметил успешность реализации программ государственного лизинга для дорожных предприятий. Большое количество заявок и активный интерес со стороны представителей региональных властей, которые мы получали в свой адрес, продемонстрировал актуальность проблемы пассажирских перевозок, — рассказывает Владимир Добровольский. — Основываясь на эффективном опыте реализованных программ и анализе ос-



новных потребностей транспортной отрасли, ГТЛК разработала ряд дополнительных программ, которые сейчас рассматриваются Министерством транспорта. В этом году компания получит дополнительное финансирование на реализацию программ обновления автобусных парков российских регионов».

В программы лизинга транспорта, не подпадающего под государственное финансирование, ГТЛК активно привлекает средства с рынка. До конца года ГТЛК планирует привлечь не менее 30 млрд рублей для реализации лизинговых программ в транспортной отрасли.

Гарантом лизинговой сделки и платежеспособности предприятия-лизингополучателя может выступать как само предприятие, если его финансовое положение устойчиво и стабильно, так и администрация регионов, которые могут дать основные или дополнительные бюджетные гарантии возврата средств. Также наличие контрактов на выполнение подрядных работ делает транспортное предприятие потенциальным лизингополучателем компании. Этот механизм приемлем не для всех лизинговых компаний. Одна из немногих компаний, работающих на таких условиях, — ГТЛК, так как ее задача — поддерживать государственные инициативы стимулирования обновления технических парков. До момента завершения всех лизинговых выплат объект лизинга находится на балансе лизинговой компании.

Лизинговые платежи осуществляются лизингополучателем из собственных средств. Учитывая специфику деятельности предприятий, ГТЛК готова рассматривать сезонные корректировки графиков платежей. Зачастую лизингополучатель получает возможность выплачивать взносы за счет поступлений от эксплуатации техники, приобретенной в лизинг.

Программы лизинга автобусов Государственной транспортной лизинговой компании, осуществляемые с государственным финансированием,

распространяются на автомобильный пассажирский транспорт, произведенный на территории России. Таким образом, это могут быть как автобусы отечественных производителей, так и иностранных компаний, имеющих собственное производство в России.

Опыт западных стран свидетельствует о том, что все основные успешные интегрированные системы были созданы в партнерстве с финансовыми институтами.

В первую очередь необходимо отметить экономический эффект от реализации такого рода программ. Общая стоимость техники,купаемой в результате прямого государственного финансирования, составляет в среднем 8,7 млрд рублей в год, или 43,3 млрд рублей из расчета на пять лет. В случае приобретения пассажирского парка в лизинг, обеспечивающий возвратность государственных средств и возможность их дальнейшего реинвестирования в эту же программу, инвестиции из федерального бюджета могут составить от 7,4 млрд рублей в первый год до 1,7 млрд рублей на пятый год. В общей сложности бюджет программы может составить 22,1 млрд рублей.

Механизм лизинга не только обеспечивает возвратность государственных средств, но и позволяет за счет реинвестирования осуществлять поддержку городского общественного транспорта на том же уровне по истечении срока бюджетного финансирования программы. При этом отечественные производители получают стимул к загрузке существующих мощностей, дальнейшему расширению и модернизации производства.

Таким образом, государственные программы лизинга являются стимулом для приобретения и последующей эксплуатации транспортных средств, соответствующих современным требованиям, что способствует улучшению технико-экономических показателей при перевозке пассажиров, а также повышает безопасность дорожного движения.

Основные параметры лизинговых предложений в первом квартале 2011 года		
Ставки по лизингу оборудования, в руб. *	От 16 до 28%	
Ставки по автолизингу, в руб. *	От 12,8 до 33%. Чаше всего ставка зависит от запрашиваемой суммы финансирования. При сумме финансирования, например, 4 млн ставка будет на 1–3% процентных пункта ниже, чем при сумме финансирования 1 млн руб.	
Ставки по лизингу недвижимости, в руб. **	От 16,9 до 24%	
Финансирование ИП	С индивидуальными предпринимателями готовы сотрудничать 56% лизинговых компаний	
Время на оформление сделки лизинга (с момента подачи полного пакета документов)	Для оборудования — от двух недель до месяца у разных компаний. Для автолизинга — от нескольких дней до двух недель	
Ограничение на отрасль	Многие лизинговые компании не финансируют сельское хозяйство. Некоторые не финансируют также строительную отрасль	
Дополнительная комиссия	Каждая седьмая из опрошенных компаний (14% опрошенных) требует дополнительные комиссии в размере от 0,8 до 2%	
Срок лизинга	42% из опрошенных компаний предложили срок лизинга три или максимум четыре года. 53% компаний предложили срок до пяти лет. Лишь 2 из 42 опрошенных компаний предложили для оборудования срок до семи лет	
Размер аванса	Минимальный аванс — от 20 до 30%. В редких случаях предлагается снижение аванса до 15%	
Ограничения по активам	Автотранспорт и оборудование финансируют более 90% опрошенных компаний. Лизинг недвижимости предложили лишь 10% из опрошенных компаний	
Регионы	Дефицит предложения традиционно наблюдается в регионах Северного Кавказа	

Параметры, которые необходимо сравнивать в предложениях, полученных от лизинговых компаний	
Предмет сравнения	Примечания
Общая сумма платежей по договору	Сравнение по общей сумме платежей правомерно только при сравнении одинаковых графиков — равномерных с равномерными, убывающих с убывающими
Размер ежемесячного лизингового платежа	Целесообразно сравнивать при равномерных графиках
Стоимость дополнительных сборов и комиссий	Требуется информация о дополнительных сборах и комиссиях на этапе коммерческого предложения! Они могут быть не указаны в графике платежей
Стоимость выкупного платежа	Иногда стоимость выкупного платежа может быть не символической, а довольно большой, и тогда размер выкупного платежа надо обязательно учитывать при общем сравнении
Включена ли цена страховки в стоимость договора лизинга?	Обязан ли лизингополучатель страховаться только в определенных страховых компаниях? Если да, не является ли цена страхования в этих компаниях выше рыночной?
Точная стоимость страховки	Необходимо уточнить конкретную сумму с учетом правил страхования. При лизинге автотранспорта необходимо уточнить, включает ли стоимость страховки наличие спутниковой системы слежения
Есть ли ограничения по выбору поставщиков?	Если есть, предлагают ли эти поставщики рыночную цену? Дополнительно можно выяснить у поставщиков, предлагают ли они корпоративные скидки
Балансодержатель предмета лизинга	Если балансодержателем является лизингополучатель, то налог на имущество не включается в стоимость договора лизинга
Сумма процентов на конвертацию валюты	При заключении договора в валюте необходимо оценить абсолютный размер процентов на конвертацию валюты

Источник: аналитический департамент «Юниструм Лизинг», по результатам исследования рынка лизинга (совместно с компаниями «Новые маркетинговые решения»).



Усилитель ваших возможностей

ЦЕНТР КАПИТАЛ

ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

Лизинг автомобилей, спецтехники и оборудования, специальные программы для малого и среднего бизнеса.

Центральный офис / Москва
ул. Ольховская, д. 4, к. 1
тел.: (495) 981-12-23
факс: (495) 981-12-24

Филиальная сеть:
Санкт-Петербург, Казань, Самара, Нижнекамск, Пермь, Альметьевск, Новосибирск, Ростов-на-Дону, Екатеринбург, Краснодар, Волгоград

www.c-capital.ru

Райффайзен ЛИЗИНГ

Умножение возможностей

Лизинг грузового и легкового автотранспорта, техники и оборудования

Москва
(495) 721 99 80

Санкт-Петербург
(812) 718 68 28

Новосибирск
(383) 210 59 14

Екатеринбург
(343) 378 47 17

Самара
(846) 267 38 79

Краснодар
(861) 210 99 24

Нижний Новгород
(831) 296 95 06

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

Райффайзен. Разница в отношении

ЛИЗИНГ

Заложник модернизации

тенденция

На рынке лизинга производственного оборудования назревает парадоксальная ситуация. Популярность лизинга как механизма обновления промышленных активов может серьезно пострадать из-за... правительственной программы модернизации. Государству не хватает денег на масштабные проекты, и в поисках дополнительных источников оно обсуждает возможность сокращения налоговых льгот для лизингополучателей.

Уверенный рост

«Если не произойдет новый виток экономического кризиса, объем рынка лизинговых услуг в 2011 году может достигнуть докризисного уровня 2008-го», — делает прогноз начальник отдела лизинга оборудования ГК «Балтийский лизинг» Ксения Щекотова. Так, ее компания в первом квартале нынешнего года в секторе производственного оборудования и специальной техники нарастила обороты на 77% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Финансовый директор ЗАО «Центр-Капитал» Елена Адамова отмечает, что рост в сегменте аренды промоборудования вырос в среднем втрое в 2010 году по сравнению с 2009-м, что обусловлено, конечно, в том числе и эффектом низкой базы.

Такой рост примечателен тем, что средства производства далеко не самый привлекательный из активов, с которыми приходится работать лизингодателям, с точки зрения соотношения затраченных усилий и отдачи. «Зачастую производственное оборудование считается неликвидом, что влечет за собой особый подход к оценке рисков при реализации проектов с его участием», — говорит начальник управления «ВИП Москва» ООО «РЕСО-Лизинг» Елена Панкратова. Важный аспект в управлении этими рисками заключается в оценке кредитоспособности не только клиента, но и поставщика, комментирует директор по развитию бизнеса Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК) Владимир Добровольский. Дело в том, что оборудование часто делается под заказ, сроки его изготовления могут составлять до шести месяцев, а иногда и больше. «При этом производители требуют от покупателя внести аванс в размере 30–50% от стоимости имущества. Таким образом, лизингодателю необходимо оценивать кредитный риск не только лизингополучателя, но и поставщика», — говорит эксперт. Кроме того, часто проблема заключается в том, что клиент не может сразу внести



Средства производства — далеко не самый привлекательный из активов, с которыми приходится работать лизингодателям, с точки зрения соотношения затраченных усилий и отдачи

аванс поставщику в размере, например, 50%, а также не в состоянии погашать платежи до ввода оборудования в эксплуата-

цию. В такой ситуации лишь немногие лизингодатели идут навстречу клиенту и помогают решать эти проблемы.

В «Балтийском лизинге» обращают внимание на другой аспект указанной проблемы: у продавцов оборудования, в отличие от их коллег, осуществляющих продажу автотранспорта, менее активная коммерческая позиция: они считают, что им нет необходимости сотрудничать с лизинговыми компаниями для увеличения объема своих продаж. Правда, справедливости ради стоит отметить, что, по наблюдениям госпожи Панкратовой из «РЕСО-Лизинг», поставщики в последнее время как раз все больше начинают интересоваться перспективами взаимодействия с лизинговыми компаниями. «Сейчас появляется большое количество спецпрограмм лизинговых компаний, созданных в tandem с поставщиками и производителями оборудования, что, безусловно, является двигателем в увеличении объема рынка», — говорит представитель «РЕСО-Лизинга». Однако, по словам госпожи Щекотовой, оживление в отрасли хоть и присутствует, но радоваться по этому поводу пока приходится в основном клиентам — между лизинговыми компаниями усиливается конкуренция.

Спрос со стороны лизингополучателей увеличивается медленнее, чем заинтересованность и возможности лизинговых компаний профинансировать сделки. По этой причине можно наблюдать снижение процентных ставок, а также предложение более выгодных условий сделки в виде уменьшения аванса, увеличения срока лизинга и прочих приятных для клиента вещей.

У каждого свои козыри

В разрезе отраслей народного хозяйства состояние лизинга производственного оборудования выглядит крайне неоднородно. По подсчетам ГТЛК, за время кризиса сильно сократился сегмент телекоммуникационного оборудования, который сегодня в докризисным показателям пока не вернулся. Кроме того, несбывшейся надеждой 2010 года оказался лизинг оборудования для предприятий, производящих электроэнергию, газ, воду и оказывающих услуги ЖКХ. Как указывает господин Добровольский, ссылаясь на данные «Эксперт РА», на конец 2009 года 54% руководителей лизинговых компаний прогнозировали значительный рост спроса со стороны предприятий ЖКХ в 2010 году. Очевидно, причиной такого оптимизма послужило повышение тарифов на услуги ЖКХ в два раза с начала 2009 года, что могло способствовать обновлению основных фондов предприятий отрасли. Однако пока увеличение тарифов по росту спроса на лизинг не привело. Остается добавить, что в условиях предвыборного периода в стране тарифы на услуги ЖКХ имеют отличные шансы подвергнуться серьезной «дискриминации» со стороны властей.

С другой стороны, есть и отрасли-переводники. В «Балтийском лизинге», например, отмечают хороший спрос со стороны строительных компаний, которые во время кризиса пострадали, может быть, в наибольшей степени. «Сейчас особенно хорошо чувствуется рост спроса на оборудование для нулевого цикла (бурильные, сваебойные установки, погрузчики, экскаваторы и так далее), работы по которому во время кризиса вообще не осуществлялись», — говорит Ксения Щепоткина.

В «Центр-Капитал» к интересным сегментам относят энергетическое, химическое, машиностроительное, нефтедобывающее и нефтеперерабатывающее оборудование, а также ЖКХ. Предприятия из этих отраслей обладают большой потребностью в обновлении основных фондов и имеют ресурс для осуществления модернизации. У «РЕСО-Лизинга» свои фавориты, в их число входят пищевая отрасль, фармацевтика, розничная торговля. Правда, как отмечается, они еще не достигли таких показателей, как в энергетике, нефтегазе, а также горнодобывающей, металлургической и химической отраслях промышленности. В ГТЛК ставят на пищевую отрасль: «Она меньше всего оказалась затронута кризисом, и инвестиционные процессы в ней остались наиболее стабильными», — комментирует господин Добровольский.

Однако эта ситуация, интересная с точки зрения и бизнеса лизинговых компаний, и потребностей экономики, может не найти развития. Правительство обсуждает возможность отмены механизма ускоренной амортизации с целью оптимизации налогообложения, в настоящее время этот механизм — одно из основных преимуществ лизинга перед другими формами финансирования. Эксперты прогнозируют, что подобный шаг приведет к резкому снижению спроса на лизинговые услуги. «При отмене ускоренной амортизации лизинг будет актуален только для малого и среднего бизнеса и совершенно не интересен крупным промышленным предприятиям, что может крайне отрицательно сказаться на возможности успешной модернизации производственных фондов российских предприятий», — уверена госпожа Адамова из «Центр-Капитал».

Алексей Стригин

С досрочным освобождением

транспорт



Основная задача кэптивных компаний не в получении прибыли, а в продвижении самого продукта

Значительную конкуренцию лизинговым компаниям создают сами производители грузовых автомобилей и спецтехники, а также их официальные дилеры. Зачастую они имеют собственные структуры, предлагающие клиентам продукцию в финансовую аренду, — кэптивные (или кэптинговые) компании. Сильной их стороной являются условия лизинга, которые часто намного выгоднее, чем у независимых конкурентов. Однако отсутствие лояльности и узкая специализация подобных компаний делают их работу в конечном счете менее эффективной, чем деятельность независимых лизинговых компаний.

Среди кэптивных компаний на российском рынке можно назвать лизинговые представительства Volvo, KamAZa, Skania, Volkswagen — «Вольво Финанс Сервис Восток», «KamAZ-Лизинг», «Фольксваген Групп Финанц», «Скания ГК SFSR». Кроме того, на создание лизинговой структуры решился дилер Минского автозавода и ряда других производителей автомобилей и дорожно-строительной техники компания «Акоста».

Остальных игроков на рынке лизинга, исходя из источника финансирования, можно условно разделить на несколько групп. Банковские лизинговые компании, преимуществом которых, по мнению специалиста отдела лизинга автотранспорта компании «Балтийский лизинг» Максима Уткульбаева, является бесперебойный доступ к относительно дешевым ресурсам. И подавляющее большинство — независимые лизинговые компании, деятельность которых отличается высокой степенью диверсификации источников финансирования и портфеля лизинговых активов, считает господин Уткульбаев.

От конкурентов кэптивные компании существенно отличаются их основное предназначение. По словам ведущего аналитика отдела рейтингов кредитных институтов «Эксперт РА» Романа Романовского, кэптивная компания для производителя техники скорее может рассматриваться как важный канал продаж и способ стимулировать спрос на производимую технику. По словам Ростислава Футало, генерального директора «ШРЕИ Лизинг», основная задача кэптивных компаний не в получении прибыли, а в продвижении самого продукта. «Идея не в том, чтобы заработать, идея в том, чтобы продать», — подчеркивает господин Футало. Существенную роль при этом играет и само руководство компании-производителя. По словам Романа Романовского, ответственность перед ним у кэптивной компании существенно выше, чем у независимой лизинговой структуры, которую производитель может стимулировать только через бонусы.

На особом положении

Одно из самых больших достоинств кэптивной компании — ее структура: так как она, по сути, является подразделением холдинга, производитель может предлагать через нее более выгодные условия финансирования для клиентов. По словам директора по развитию бизнеса Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК) Владимира Добровольского, кэптивные компании, которые имеются у большинства крупных автопроизводителей, действительно могут предоставить по «своей» технике максимально выгодные условия. «Это возможно по нескольким причинам — во-первых, «дочки» крупных иностранных концернов имеют доступ к дешевым западным деньгам, а во-вторых, необходимо постоянное стимулирование сбыта материнской компании, а не максимизация собственной прибыли», — считает господин Добровольский.

Таким образом, по наблюдениям Ростислава Футало, очень часто кэптивные компании идут бок о бок с производителем, а продавцом и декларируемая ими стоимость лизинга ниже рыночной. «Здесь стоимость лизинга можно частично спрятать в саму стоимость оборудования, в маржу, которую зарабатывает производитель», — говорит эксперт.

Как заключает господин Футало, при покупке техники определенной марки сотрудничество с кэптивной компанией не лише-

но смысла. Дополнительным бонусом, по мнению Романа Романовского, являются программы техобслуживания, которые могут дополнительно предлагаться лизинговыми компаниями при производителе.

Среди недостатков кэптивных конкурентов Максим Уткульбаев видит их узкую направленность. «Большинство кэптивных лизинговых компаний являются весьма узкоспециализированными и неохотно идут на заключение договоров лизинга, предметом по которым выступает техника, отличная от той, которая производится единственным заводом-изготовителем, — рассказывает представитель «Балтийского лизинга» — «Это, несомненно, создает дополнительные неудобства для тех лизингополучателей, которые уже имеют опыт сотрудничества с той или иной кэптивной лизинговой компанией».

Еще один немаловажный фактор — лояльность компании к клиенту. По словам Ростислава Футало, кэптивные компании менее гибкие, чем независимые компании, например, по требованиям к риску заемщика, по постановке по построению возможных графиков взаиморасчетов.

В рыночных условиях

По мнению экспертов, казалось бы, выгодное положение кэптивных компаний изрядно пошатнул недавний кризис. До начала экономического спада практически все кэптивные компании активно развивались, говорит Владимир Добровольский, о чем свидетельствовали высокие места в авторитетных рейтингах. «Однако после кризиса ситуация изменилась: практически все компании сильно снизили обороты деятельности», — констатирует представитель ГТЛК. Вызвано это было, по мнению аналитиков, достаточно большой работой по изытанию и дальнейшей продаже дефолтной техники, а также переосмыслению рисков. «Сейчас, по нашему мнению, производители уже не готовы брать на себя повышенные риски, продавая большую часть своей продукции через аффилированные лизинговые компании, — говорит господин Добровольский. — В настоящее время они стараются более активно привлекать сторонние компании для увеличения объемов продаж, минимизируя свои возможные потери в случае дефолта клиентов». По оценкам специалистов ГТЛК, уже в течение ближайших двух лет доля продаж в лизинг вырастет до 40% в общем объеме продаж производителей.

Мнение представителей ГТЛК подтверждают и другие участники рынка: по мнению представителей независимых лизинговых компаний, на сегодняшний день их работа гораздо более эффективна, чем деятельность кэптивных конкурентов. «На первый взгляд может показаться, что именно кэптивные лизинговые компании имеют все шансы оказаться в лидерах по объему нового бизнеса в сегменте лизинга грузового автотранспорта и спецтехники. Однако на деле этого не происходит», — говорит Максим Уткульбаев. По его словам, ни наличие у кэптивных лизинговых компаний скидок на передаваемую в лизинг технику, изготовленную материнской структурой, ни относительно низкие процентные ставки не компенсируют основной недостаток — отсутствие налаженной системы риск-менеджмента. «Это негативным образом отражается на требованиях, предъявляемых к потенциальным клиентам, которые порой являются слишком завышенными, а также на продолжительности рассмотрения лизинговой заявки», — убежден эксперт.

Смнением господина Уткульбаева готов согласиться директор департамента развития «РЕСО-Лизинга» Сергей Калинин. Он убежден, что в целом ситуация целиком зависит от политики компании, но зачастую независимые лизинговые структуры работают намного продуктивнее. «Например, KamAZ имеет лизинговую компанию, через которую реализует большое количество техники», — говорит господин Калинин. — Но еще большее количество «KamAZов» реализуют в лизинг другие лизинговые компании. Специалист подчеркивает: «В рыночных условиях кэптивная компания вынуждена играть по общим правилам. И не всегда при этом побеждает».

Мария Карнаух

ГРУППА КОМПАНИЙ «ВОЛГА-ДНЕПР»

Волга  Днепр

УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ СЛОЖНЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАДАЧ

Группа компаний «Волга-Днепр» предоставляет заказчикам комплексную услугу по логистике уникальных, негабаритных и сверхтяжелых грузов «от двери до двери», включая мультимодальные схемы перевозок с привлечением автомобильного, железнодорожного и водного видов транспорта по всему миру.

Универсальный флот, развитая сеть маршрутов, представительства в крупных узловых центрах в России и за рубежом, статус таможенного перевозчика, собственный парк грузовых автомобилей, собственный страховой оператор, уникальные инженерно-технические наработки и профессиональная команда специалистов с 20-летним опытом работы в сфере грузовых авиаперевозок позволяют нам решать логистические задачи любой степени сложности в кратчайшие сроки.

МЫ РАДЫ ВАМ ПОМОЧЬ В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ СУТОК!



КОНТАКТЫ:

Россия.....+7 8422 59 00 59
Великобритания+44 1279 66 11 66
США+1 832 585 86 11

E-mail: logistics@volga-dnepr.co.uk
www.volga-dnepr.com