

ЛИЗИНГ

Авиализинг в регионах **20** |
Лизинг коммерческого транспорта
и дорожной техники **21** |
Лизинг железнодорожных вагонов
идет в гору **21** |
Дилеры и лизингодатели **24** |

Рынок лизинга в 2011 году увеличился в 1,8 раза, оправдав ожидания лизингодателей. Основной роста остаются транспортные сегменты. В 2012 году темпы прироста рынка будут скромнее.

Вновь востребован

рейтинг

Темпы прироста сделок на рынке лизинга за 2011 год хотя и снизились, но остались на высоком уровне: сумма сделок выросла на 79%. Объем нового бизнеса за год достиг 1,3 трлн руб., как и прогнозировал «Эксперт РА» в исследовании по итогам первого полугодия 2011 года. Совокупный лизинговый портфель на 1 января 2012 года составил 1,9 трлн руб.

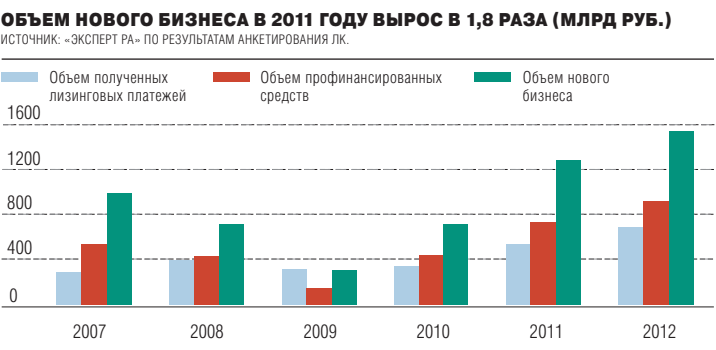
В четвертом квартале темпы роста рынка снизились: доля сделок последнего квартала в общей сумме сделок составила 29% вместо традиционных 40%. Такое снижение обусловило как проведение ряда крупных сделок в третьем квартале, так и несвоевременное лизинговому рынку замедление темпов роста к концу года в связи с нестабильностью на рынках капитала и ростом ставок фондирования.

Удорожание фондирования может продолжиться и в 2012 году. Повышение ставок по кредитам в условиях, когда кредиты банков занимают 60–75% в источниках средств лизинговых компаний, существенно бьет по марже лизингодателей и доступности лизинговой услуги. Способствовать повышению ставок могут также изменения в нормативных документах ЦБ РФ — инструкции

110-И (в части формирования резервов) и положении 254-П. Подобного повышения смогут избежать лизингодатели, имеющие индивидуальный рейтинг (не ниже А по шкале «Эксперт РА» или аналогичного уровня от других рейтинговых агентств) или безупречные финансовые показатели.

Тройка лидеров рынка по объему новых сделок в 2011 году — это компании «ВЭБ-лизинг», «ВТБ Лизинг» и «Сбербанк Лизинг». В сумме на данные компании пришлось 43% объема новых сделок (в 2010-м — 41,1%). Наибольший объем сделок (221,6 млрд руб.) был заключен ОАО «ВЭБ-лизинг». Крупнейшей лизинговой компанией по сумме портфеля и полученных платежей стала «ВТБ Лизинг». Самой быстрорастущей компанией в первой десятке стало ОАО ГТЛК. Компания по итогам 2011 года в пять раз увеличила объем лизингового портфеля, активно наращивая сделки с привлечением финансированием в сегментах железнодорожного и пассажирского транспорта, а также дорожной техники, в котором продолжают действовать программы государственного лизинга.

Концентрация на рынке в 2011 году вновь усилилась: доля сделок крупнейшего лизингодателя в объеме нового бизнеса составила 17%



(в 2010-м — 14,7%, в 2009-м — 10,2%, в 2008-м — 6,48%), на десять крупнейших компаний пришлось 66,5% новых сделок (в 2010 году — 62,4%, в 2009-м — 50%).

Сумма сделок государственных лизинговых компаний (в том числе «дочек» госбанков) в 2011 году по-прежнему превышает половину объема нового бизнеса — 52%.

Сегмент-лидер по объему заключенных сделок не изменился: им стала железнодорожная техника — 48,6%, ее доля увеличилась почти на 10 п.п. (в 2010-м — 39,1%). Если бы не быстрый рост в железнодорожном сегменте, темпы прироста всего рынка составили бы 52% вместо 79%. Вторым по объему сегментом стал грузовой автотранспорт, обогнав авиацион-

ную технику, которая занимала второе место в 2010 году. Сегмент лизинга легковых автомобилей остался на четвертом месте по объему.

Ведущим регионом по сумме новых контрактов остается Москва. Несмотря на активное расширение филиальных сетей лизинговыми компаниями, доля Москвы не только не снизилась, но даже немного выросла — на 3,7 п.п., до 42,1%. Доли прочих федеральных округов изменились незначительно, за исключением Санкт-Петербурга и Уральского ФО. Доля Санкт-Петербурга сократилась на 5,8 п.п., а доля Уральского федерального округа, наоборот, выросла на 9,3 п.п. (данное перераспределение долей сложилось еще в первом полугодии 2011 года и сохранилось до конца года).

Очевидно, темпы прироста рынка в 2012 году могут еще замедлиться: на них начнет влиять эффект «высокой базы», негативные ожидания участников рынка в отношении законодательных изменений (ускоренной амортизации), а также наблюдаемый рост ставок по привлекаемым ресурсам. В результате, по оценкам «Эксперт РА», темпы прироста рынка не превысят 10–20%, а сумма новых сделок составит 1,4–1,55 трлн руб.

Ожидания участников исследования более консерва-

тивных: 19 компаний предложили сокращение суммы своих новых сделок, а в среднем по рынку ожидаемое сокращение составило 2%. Хотя для пессимистичного прогноза и существуют определенные основания (нестабильность еврозоны, угрозы законодательных новаций), можно полагать, что значимое влияние на него мог оказать и тот факт, что некоторые лизингодатели еще не успели скорректировать бизнес-планы с учетом результатов прошедшего года. Замедление темпов роста (если только они не станут отрицательными) может пойти на пользу рынку: лизингодатели смогут уделить внимание совершенствованию бизнес-процессов. «Угрозу любому бизнесу составляют как стагнация, так и излишне быстрый рост», — считает Владимир Добровольский, директор по развитию бизнеса ОАО ГТЛК. — Если вы прибавляете по 200–300% ежегодно, структура вашего бизнеса меняется столь же стремительно. Управленческая структура перестает успевать за бизнесом, нарастает волна ошибок. 20–30% вполне нормальный рост для рынка: этого достаточно для его стабильного развития».

Роман Романовский,
рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Структура рынка по предметам лизинга (%)						
Место по новому бизнесу	Компания	Объем нового бизнеса в 2011 году (млн руб.)	В том числе операционный лизинг/аренда (млн руб.)	Текущий портфель (млн руб.; на 01.01.12)	Место по портфелю	
01.01.12	01.01.11					
1	1	«ВЭБ-лизинг»	221006,0	Н.д.	296332,7	2
2	3	«ВТБ Лизинг» (в том числе ГК «Транскредитлизинг»)	212874,7	0,0	326797,7	1
3	2	«Сбербанк Лизинг» (ГК)	127616,1	0,0	209229,9	3
4	4	«Газпромлизинг»	103726,1	0,0	115988,9	4
5	11	Государственная транспортная лизинговая компания	54686,1	0,0	57783,2	5
6	8	«Трансфин-М»	38807,7	0,0	54671,1	6
7	6	Евролиз	34664,8	Н.д.	28001,6	11
8	12	Лизинговая компания «Уралсиб»	26714,0	132,0	33945,0	10
9	10	«Газпромбанк Лизинг» (ГК)	25703,3	0,0	34028,5	9
10	7	«Альфа-Лизинг»	18394,8	2251,1	41018,8	8
11	14	«САРСАДЕ Лизинг»	18782,1	0,0	11372,5	23
12	9	«Балтийский лизинг» (ГК)	17807,1	0,0	17336,9	15
13	53	«Ютэйр-Лизинг»	16070,0	Н.д.	16341,0	16
14	28	«КамАЗ-Лизинг» (ГК)	13185,5	4904,9	4017,4	44
15	26	«Райффазен-Лизинг»	12422,1	0,0	14914,8	17
16	41	Брансвик Рейл	12194,9	12194,9	24469,0	13
17	—	«РТК-Лизинг» (ГК)	11649,3	0,0	24469,4	12
18	15	«Сименс Финанс»	11630,4	0,0	12183,4	21
19	16	«Интерлизинг» (ГК)	8669,0	0,0	10900,8	25
20	43	«Юниредит Лизинг» и «Логист Лизинг Россия»	8612,9	0,0	11725,5	22
21	112	«Петролизинг-Менеджмент»	8087,0	0,0	8384,0	28
22	21	ОЛК «РЕСО-Лизинг»	7918,2	17,1	7015,9	34
23	30	«МКБ-Лизинг»	7904,0	Н.д.	10084,5	26
24	22	«Элемент Лизинг»	7713,0	2,1	6467,6	36
25	17	«Северная Венеция» (ГК)	7128,1	15,4	13722,0	19
26	29	«СтоунХолл»	7021,2	0,0	5139,8	38
27	40	Клиентская лизинговая компания (ГК)	6126,3	3941,1	8209,5	30
28	18	«Дойче Лизинг Восток»	5961,5	0,0	14172,6	18
29	31	«Центр-капитал»	5846,3	0,0	7653,2	31
30	33	«М.Т.Е. — Финанс»	5686,6	0,0	18101,0	14
31	—	«Металлизинвестлизинг»	4836,5	0,0	10033,7	27
32	—	«РЕЙЛ1520»	4809,0	4809,0	4594,0	41
33	34	«Вектор-Лизинг»	4729,5	382,8	5026,3	39
34	27	«Русская лизинговая компания»	4410,0	0,0	6421,0	37
35	20	«Трансфинвостлизинг» (ГК)	4302,9	0,0	8226,1	29
36	25	«Зест» (ГК)	4047,8	0,0	6723,2	35
37	56	«Система Лизинг 24»	3974,2	28,8	3831,9	46
38	38	«ФБ-Лизинг»	3906,5	0,0	4046,5	42
39	59	«Экспо-Лизинг»	3698,0	0,0	3325,7	52
40	85	Сибирская лизинговая компания (Москва)	3671,6	1,7	7016,6	33
41	48	«Ураллизинг»	3327,1	0,0	2414,4	62
42	—	«Югра-Лизинг»	3283,0	0,0	3210,0	53
43	58	«Альянс-Лизинг»	3125,0	0,0	2905,7	56
44	—	«Балтийвест» (ГК)	3062,1	56,4	2386,6	63

Описание на стр. 19

Окончание на стр. 19



ВЫБИРАЙТЕ ЛИДЕРА
ЛУЧШАЯ ТЕХНИКА И ТЕХНОЛОГИИ
ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ИНОСТРАННЫХ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
НА УНИКАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ

ЛИЗИНГ ВСЕХ ВИДОВ ТЕХНИКИ
И ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ
ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ

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

5,14%
ЛУЧШАЯ
СТАВКА



www.gtlk.ru
(495) 2210012

Реклама. Открытое акционерное общество «Государственная транспортная лизинговая компания». Занимает первое место в лизинге дорожной техники, автобусов и микроавтобусов, оборудования для авиационной отрасли; четвертое место — в лизинге железнодорожного подвижного состава. Предоставляет программы государственного лизинга с низким размером ставок удорожания и оптимальными условиями аванса на технику и технологии отечественных и иностранных предприятий, произведенные на территории России. Срок лизинга от 3 лет. Аванс — до 30%. Среднегодовое удорожание — от 5,14%. Программы государственного лизинга распространяются на технику и технологии, произведенные на территории России. Все сведения опубликованы исключительно в информационных целях, не налагают на компанию никаких обязательств и не носят характер гражданско-правовой оферты.



ЛИЗИНГ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Предоставляет Вам уникальные условия для покупки Вашего нового Jaguar или Land Rover.

Участником программы «Стандартный продукт»* может стать юридическое лицо или индивидуальный предприниматель со сроком работы от шести месяцев.

Ваши привилегии:

- Преимущество в цене
- Быстрое принятие решения
- Гибкие параметры лизинга
- Персональное обслуживание

На правах рекламы

* Программа «Стандартный продукт» осуществляется в сотрудничестве с ЗАО «Европлан» и ООО «Каркаде». В программе участвуют модели: Defender, Freelander 2, за исключением комплектации E, Discovery 4, Range Rover Sport, Range Rover, JAGUAR XF, JAGUAR XJ, JAGUAR XK. В программе не участвует Range Rover Evoque. Срок договора лизинга: 12–48 месяцев; Валюта договора лизинга – рубли/доллары США; График платежей по договору лизинга – равные платежи/дифференцированные платежи; Первоначальный взнос Лизингополучателя: 9–49%; Выкупной платеж предмета лизинга: 1–10%; Балансодержатель – Лизингополучатель; Регистрация и снятие с учета предмета лизинга в органах ГИБДД осуществляется Лизингодателем самостоятельно и бесплатно для Лизингополучателя; Обязательное страхование предмета лизинга по ОСАГО, страхование КАСКО на весь срок лизинга с лимитом ответственности не менее стоимости предмета лизинга осуществляется в любой страховой компании, одобренной лизинговой компанией-партнером; Пени в случае возникновения просроченной задолженности по договору лизинга со стороны Лизингополучателя взимаются лизинговой компанией-партнером и составляют 0,22% от просроченной суммы платежа за каждый день просрочки начиная с третьего рабочего дня; За просрочку уплаты первого лизингового платежа пени не взимаются; По истечении срока действия договора лизинга Лизингополучатель имеет право выкупа автомобиля; Возможны иные условия по конкретной сделке, установленные ЗАО «Европлан» или ООО «Каркаде» и(или) официальным дилером ООО «Ягуар Ленд Ровер»; Правила, условия эксплуатации автомобиля устанавливаются договором финансовой аренды (лизинга); За более подробной информацией обратитесь, пожалуйста, к уполномоченным официальным дилерам ООО «Ягуар Ленд Ровер» по направлению Лизинг. Лизинговая программа Jaguar Land Rover Лизинг осуществляется в сотрудничестве с ЗАО «Европлан» и ООО «Каркаде». Данное предложение не является публичной офертой (ст. 437 ГК РФ). Конкретные условия сделки могут быть изменены ЗАО «Европлан» и ООО «Каркаде» и(или) официальным дилером ООО «Ягуар Ленд Ровер». За более подробной информацией обратитесь, пожалуйста, к официальным дилерам ООО «Ягуар Ленд Ровер», уполномоченным по направлению Лизинг. Подробности на сайтах www.landrover.ru и www.jaguar.ru в разделе «Лизинг».



ЛИЗИНГ

Клиенты концентрируются

риски

Крупнейшие клиенты российских лизинговых компаний фактически одни и те же компании. Учитывая жесткую конкуренцию между лизингодателями и пробелы в системе риск-менеджмента, участники рынка подвергают себя большому риску. Велика вероятность повторения кризиса плохих долгов.

Несмотря на ряд позитивных изменений в организации управления рисками лизингодателей в 2009–2010 годах, многие пробелы до сих пор не устранены. Безусловно, позитивным фактом является снижение доли просроченной задолженности в лизинговом портфеле: на 1 января 2012 года, по данным исследования «Эксперт РА», она составила 0,8%. Снижение доли произошло как в результате роста суммы самого портфеля, так и благодаря усилиям компаний по урегулированию проблемных сделок.

Доля проблемной задолженности (весь остаток платежей по сделкам, по которым имеется просрочка свыше 60 дней) на 1 января 2012 года составила около 2% портфеля (на 1 июля 2011 года — 4,9%). Стоимость изъятого, но не проданного имущества на балансе лизинговых компаний составила на начало года 3,8 млрд руб. (на 1 января 2010 года — 8 млрд руб., на 1 января 2009 года — 2,8 млрд руб.).

То же время на рынке наблюдается нарастание проблемы концентрации лизингового портфеля по клиентам и сохранение невысокой диверсификации по видам оборудования. Доля десяти крупнейших клиентов в портфеле среднестатистической лизинговой компании на 1 января выросла примерно до 60% (на 1 июля 2010 года — 47%). Доля крупнейшего сегмента оборудования за период посткризисного роста (с 1 января 2010 года по 1 января 2012

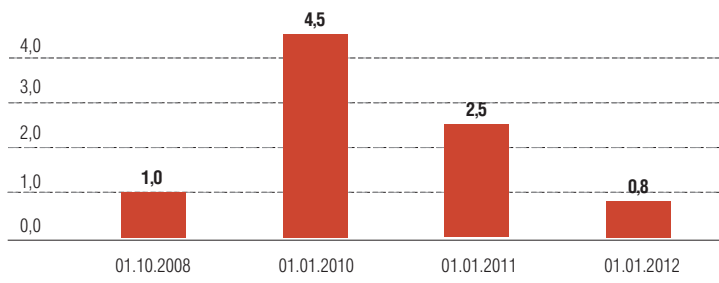
года) снизилась всего на 4,7 п.п. (с 46,7% до 42%), притом что совокупный портфель за этот период вырос вдвое!

Высокая зависимость от крупнейших клиентов делает компании особо чувствительными к платежной дисциплине клиентов лизингополучателей. Это должно обуславливать более строгий контроль над рисками со стороны лизинговой компании, однако наблюдающееся снижение просрочки и усиление конкуренции за клиента, наоборот, обусловили либерализацию критериев риск-менеджмента.

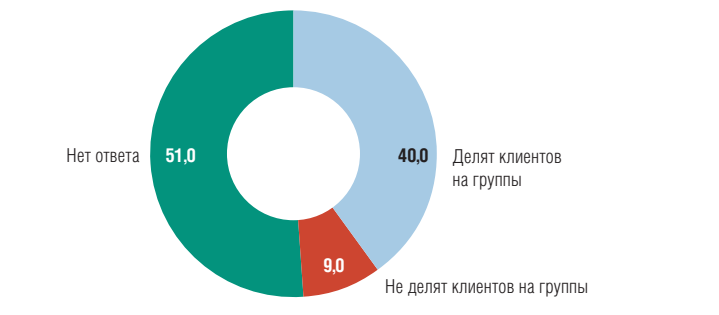
«Важно найти баланс между желательными темпами собственного развития и развития рынка, а также потенциальными рисками», — отмечает Максим Агаджанов, генеральный директор ЗАО «Газпромбанк Лизинг». — «Этот баланс зависит от стратегических целей развития. Если компания настроена на максимально долгий период жизни на рынке, то она будет стремиться к повышению качества портфеля. При этом необходимо проводить всестороннюю оценку клиентов и возможных рисков, макроэкономический анализ, анализ развития отдельных отраслей, оттачивать собственную систему риск-менеджмента».

Не у всех лизингодателей отмечается лучшая практика оценки клиента. Косвенно глубину оценки клиента можно определить, отнеся его к определенной категории надежност-

ДОЛЯ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОПУСТИЛАСЬ ДО ДОКРИЗИСНОГО УРОВНЯ (%) ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА» ПО РЕЗУЛЬТАТАМ АНКЕТИРОВАНИЯ ПК



МЕНЕЕ ПОЛОВИНЫ ОПРОШЕННЫХ ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ ДЕЛЯТ КЛИЕНТОВ ПО ГРУППАМ НАДЕЖНОСТИ (%) ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА» ПО РЕЗУЛЬТАТАМ АНКЕТИРОВАНИЯ ПК



ти (аналогично категориям качества банковских ссуд). Результаты исследования «Эксперт РА» свидетельствуют, что практика деления клиентов на группы по уровню надежности, к сожалению, недостаточно развита. Из 44 компаний, предоставивших ответы на соответствующий вопрос, лишь 40% проводят разделение лизингополучателей. При этом градация у разных лизингодателей существенно различается: количество групп надежности варьируется от 3 (надежный, сомнительный, проблемный) до 20 (от ААА до ССС — аналогично шкалам рейтинговых агентств). «Наша компания для классификации клиентов использует механизм рейтингования, в соответствии с которым каждому клиенту по итогам оценки по ряду критериев (в том числе оценке финансового состояния) присваивается соответствующий рейтинг», — говорит Андрей Кононцев, генеральный директор ОАО «ВТБ Лизинг». — «В целом подход к рейтингованию в 2011 году остался неизменным, однако проводимая работа по усовершенствованию используемых

методик позволила улучшить качество оценки клиентов, а именно использование расширенного набора факторов для анализа, применение методов экспертного оценивания при наличии специфических (неформализованных) факторов, существенно влияющих на результаты оценивания».

Из числа опрошенных компаний 9% не делят клиентов на группы (то есть выделяются только надежные/ненадежные лизингополучатели, вторые, соответственно, не получают финансирования). 51% компаний не дали однозначного ответа на заданный вопрос, что, на наш взгляд, можно расценивать как отрицательный ответ.

Предварительное определение группы надежности клиента лизинговые компании могли бы осуществлять с помощью скоринговых систем, которые пока слабо развиты в лизинговом рынке. Среди опрошенных компаний только 20% дали утвердительный ответ об использовании скоринга. «По мере увеличения количества сделок клиентов скоринговые модели будут активно внедряться для

оценки рисков в лизинговых компаниях. Однако вряд ли это произойдет массово в текущем году, так как только лидеры рынка в сегменте автотранспорта имеют необходимую статистическую базу для проверки моделей», — считает Олег Литовкин, генеральный директор ООО «Лизинговая компания „Уралсиб“».

Снижению рисков лизингодателей мог бы способствовать ряд мер, которые по различным причинам не используются на рынке. Во-первых, это налаживание работы с бюро кредитных историй или создание бюро лизинговых историй. Во-вторых, массовое применение поручительств физических лиц (упредителей, руководства), которое резко могло бы поднять уровень выполнения договорных обязательств. В-третьих, расширение применения спутниковых систем слежения за имуществом. Очевидно, что в наибольшей степени это касается автотранспортных средств. Но хотя автотранспортом работают практически все компании на рынке, среди опрошенных лизингодателей лишь 16% практикуют установку GPS-маяков на предметы лизинга. В-четвертых, возможно чаще применять инструмент инкассовых поручений. В-пятых, необходимо проводить более тщательный мониторинг технического состояния предмета лизинга, что зачастую не осуществляется, так как удорожает лизинговую услугу для клиента. Также нужно тщательно контролировать и деятельность лизингополучателя.

В целом по рынку лизингодатели ожидают сохранения просроченной задолженности на текущем уровне или незначительного ее повышения, если не будет макроэкономических шоков (в этом случае рост просрочки будет достаточно резким). В качестве предпосылки для роста просрочки компании видят либерализацию критериев риск-менеджмента своими коллегами. При этом примечательно, что большинство участ-

ников исследования утверждают, что в их компании либерализации критериев не происходило (43% респондентов). Те же, кто проводил либерализацию параметров (32% респондентов), подчеркивают, что критерии остаются более жесткими, чем в 2008 году. Тем не менее реальное положение дел (качество сегодняшнего портфеля) мы увидим только через год-два, когда клиенты по новым договорам подтвердят свою платежную дисциплину. Оценить потенциальную дефолтность текущего портфеля по рынку практически невозможно именно в связи с отсутствием у многих компаний классификации клиентов по категориям надежности.

Невысокие темпы прироста сделок, ожидающиеся в текущем году, с одной стороны, могут пойти рынку во благо: у компаний будет время для улучшения процедур контроля над рисками при отсутствии давления «тонки за объемами». Но, с другой стороны, жесткая конкуренция со стороны крупных госкомпаний на медленно растущем рынке может подтолкнуть лизингодателей к дальнейшей либерализации критериев риск-менеджмента, чтобы удержать свою долю рынка.

В будущем это может привести к уходу с рынка его более слабых участников. Во-первых, могут уйти компании, собственные которых решат, что дальнейшая либерализация критериев риск-менеджмента приведет к неадекватному росту рисков по лизинговому портфелю. Во-вторых, в случае наступления экономических потрясений уйдут участники рынка, излишне ослабившие требования к надежности клиентов. Возможен и третий вариант: компании останутся на рынке, но законсервируют деятельность, то есть замкнутся на обслуживании узкой группы клиентов без существенного роста лизингового портфеля.

Роман Романовский, рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Структура рынка по предметам лизинга (%)						
Место по новому бизнесу	Компания	Объем нового бизнеса в 2011 году (млн руб.)	В том числе оперативный лизинг/аренда (млн руб.)	Текущий портфель (млн руб.; на 01.01.12)	Место по портфелю	
01.01.12	01.01.11					
Окончание: Начало на стр. 17						
45	47	Приволжская лизинговая компания	3044,0	0,0	3588,0	49
46	39	«Ярская Лизинг»	2991,0	74,8	4020,9	43
47	51	Промышленная лизинговая компания	2966,3	0,0	3955,2	45
48	13	Лизинговая компания «Север/Запад»	2790,3	0,0	1117,7	24
49	44	«Челядилизинг»	2768,8	0,0	3013,1	54
50	67	Лизинговая компания «Дельта»	2746,4	—	1915,8	67
51	—	«Индустриальный лизинг»	2662,6	0,0	3650,5	48
52	49	Томская агропромышленная лизинговая компания	2549,3	0,0	3334,6	51
53	42	«РМБ-Лизинг»	2452,6	0,0	2552,4	59
54	55	Анал	2402,4	2402,4	7232,0	32
55	—	«Лизингом»	2311,9	0,0	3697,6	47
56	50	«Соллерс-Финанс»	2077,6	0,0	1678,4	68
57	—	«Ивюшкин Финанс Ко.»	2048,2	0,0	42099,3	7
58	—	«ШРЕИ Лизинг»	1968,8	Н.д.	Н.д.	—
59	100	«ВСП-Лизинг»	1951,0	0,0	2987,0	55
60	45	Банк «Ителза» и «Ителза Лизинг»	1938,0	0,0	2465,0	61
61	37	«ИБ Лизинг»	1930,0	0,0	2536,0	60
62	61	«Транслизинг»	1926,6	—	4987,3	40
63	—	«РАФ-Лизинг»	1845,0	0,0	1173,0	80
64	65	Петербургская лизинговая компания	1823,3	0,0	2316,5	64
65	76	Национальная лизинговая компания	1587,6	0,0	1102,0	84
66	—	«Лифайзинг»	1583,0	0,0	2592,0	58
67	46	«Гознак-лизинг»	1532,3	0,0	2669,3	57
68	—	«МСЛ Лизинг»	1380,9	0,0	1213,0	78
69	78	«Абсолют» (ГК)	1368,2	—	1935,8	65
70	86	«Лизинг-Трейд»	1359,5	0,0	1585,1	72
71	81	Объединенная лизинговая компания	1345,3	8,7	1922,7	66
72	89	Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан	1275,0	42,0	1275,0	77
73	72	«Экномлизинг»	1269,6	0,0	1176,8	79
74	57	«Опцион-ТМ»	1236,8	—	3461,9	50
75	70	«Столичный лизинг»	1169,6	26,3	1119,0	82
76	104	«Эксперт-Лизинг» (Челябинск)	1080,9	0,0	791,9	90
77	64	«Ликонс»	1012,7	—	1617,6	69
78	74	«Яков Семенов» (ГК)	971,3	0,8	1314,2	75
79	—	Завод редких металлов	970,5	10,1	1347,8	74
80	90	«Уралпромлизинг» (ГК)	935,9	0,0	967,4	85
81	80	«Белфин»	900,4	—	1144,0	81
82	96	Международная инвестиционная компания	839,5	0,2	809,6	88
83	77	Югорская лизинговая компания	837,5	0,0	876,4	86
84	54	ЛК «Лизан»	833,8	0,0	1586,2	71
85	—	«Проминвест» (ГК)	826,0	35,6	1301,5	76
86	99	Лизинговая компания «Версус»	783,2	0,0	716,1	91
87	88	«Лизинг Стандарт» (ГК)	780,4	69,0	841,0	87
88	103	«Ресурслизинг-М»	776,0	0,0	792,0	89
89	—	«Таймлизинг»	774,7	0,0	682,8	92
90	71	«Ретинг»	743,4	0,0	1593,4	70
91	69	«Лизинг-М»	740,0	0,0	1112,0	83
92	128	«Ротор-лизинг»	737,2	0,0	404,1	106
93	109	«Аспект»	600,7	0,0	403,3	107
94	113	«Райзинг»	581,3	19,1	497,2	103
95	116	«Аспект»	560,9	0,0	478,8	104
96	94	«Проект роста»	550,5	—	1380,0	73
97	110	«АС Финанс» (ГК)	549,8	0,0	546,3	99
98	107	Банк «Волгоград»	531,8	0,0	614,4	96
99	—	«Лептраслизинг»	512,0	0,0	557,3	98
100	62	«Бизнес Альянс»	494,6	0,0	12854,0	20

Источник: «Эксперт РА».

Только вас здесь не хватало

конкуренты

Рынок лизинговых услуг настолько восстановился после кризиса, что клиенты могут смело рассчитывать на специальные условия, не уступающие по щедрости предложениям 2007 года. В борьбе за потребителей, в рядах которых наблюдается оживление и рост спроса на коммерческую аренду, лизингодатели предлагают как специальные акции, так и особый индивидуальный подход. Однако соперники четко делятся по весовым категориям: тяжеловесы лизингового рынка соревнуются друг с другом за крупные заказы, а в то время как более мелкие компании конкурируют между собой в своей нише.

По свидетельству экспертов, постепенная стабилизация рынка лизинговых услуг привела к обострению борьбы за клиентов. В результате предлагаемые условия сегодня настолько лояльны, что вполне сопоставимы с докризисными предложениями. «Я не вижу большой разницы между тем, что было в 2007 году и сейчас», — говорит директор по развитию Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК) Владимир Добровольский. По его словам, ставки вернулись на докризисный уровень: средними по рынку считаются аванс в размере 10–15% от общей стоимости и ставка удорожания от 12% до 16% в рублях. Более того, есть шанс, что эти показатели могут пойти вниз. «Рынок лизинга очень связан с банковским сектором. Если банки будут снижать процентные ставки по кредитам, то также поступят и лизинговые компании», — говорит господин Добровольский.

По мнению Сергея Дианина, генерального директора лизинговой компании Arva (группа BNP Paribas), острая конкуренция среди компаний, предоставляющих лизинг, проявляется в отдельных сегментах, например при аренде автомобильного или железнодорожного автотранспорта. Однако расстановку сил среди участников рынка довольно четкая. За крупные сделки соревнуются лидеры — «ВТБ Лизинг», «ВЭБ-лизинг», «Сбербанк Лизинг» и т. д. (см. таблицу). Их основное конкурентное преимущество — доступ к фондированию, причем на длительные сроки и по стоимостным условиям «ниже рынка», говорят в «ВТБ Лизинг».

По данным Романа Романовского, ведущего аналитика отдела рейтингов кредитных институтов рейтингового агентства «Эксперт РА», на 39 компаний с портфелем более 5 млрд руб. приходится 83,8% рынка. Еще 6% представляют 45 компаний с портфелем 1–5 млрд руб., остальные 10,2% — порядка 70 фирм с портфелем меньше

1 млрд руб. «Небольшие лизинговые компании занимают незначительную долю рынка, поскольку в сложившихся условиях не всем из них удастся стабильно вести бизнес, привлечь финансы, да и многие из них являются нишевыми игроками», — поясняет Сергей Дианин. «Крупным компаниям не интересно занимать сегменты работы более мелких компаний, а тем, в свою очередь, не по зубам крупные сделки: они не смогут обеспечить необходимые финансовые условия», — подчеркивает Владимир Добровольский.

Однако специализация среди лизингодателей идет не только по клиентам, но и по видам поставляемого оборудования. В идеале при упоминании того или иного вида лизинга клиент должен вспомнить именно вашу компанию, поясняет господин Добровольский. Так, ГТЛК ассоциируется у клиентов с дорожной техникой и пассажирским транспортом, отмечает эксперт.

Неудивительно, что за конкретную нишу определенного вида услуг среди лизингодателей зачастую разгорается острая борьба. «В последние годы госкомпаниями стали активно наращивать свое присутствие в сегментах лизинга автотранспорта и спецтехники для малого и среднего бизнеса, таким образом усиливая конкурентное давление в рыночных нишах, традиционных для частных лизинговых компаний», — говорит заместитель генерального директора ЗАО «Центр-Капитал» Елена Адамова.

Приемы конкурентной борьбы зависят опять-таки от масштаба компаний. Так, небольшие участники рынка в погоне за клиентом стремятся разработать различные мотивационные программы, обеспечивающие либеральные условия предоставления лизинга, тогда как крупные компании редко разрабатывают сезонные предложения, но, в свою очередь, готовы рассматривать индивидуальные решения, обеспечивающие удобные для клиента условия по договору, говорят в «ВТБ Лизинг».

В целом помимо снижения ставок среди приемов есть целый ряд дополнительных опций. Некоторые лизинговые компании упрощают требования к заемщику. Так, по словам Елены Адамовой, в ряде рекламных компаний не раз декларировалось снижение размера аванса практически до нуля, а также оговаривалась возможность для клиента не предоставлять финансовую отчетность. «Данная ситуация особенно была характерна для сегмента автолизинга, где уровень конкуренции наиболее высок», — поясняет эксперт.

Кроме того, большинство компаний, активно работающих в сегментах лизинга автотранспорта и спецтехники, включили в число своих предложений специальные

совместные программы с поставщиками — в таком формате лизинг предлагался с минимальным или нулевым годовым удорожанием. Также отдельную роль играет умение общаться с клиентом, и уровень обслуживания, убежден Сергей Дианин.

Среди тех, кто предпочитает договариваться с поставщиками, — «Центр-Капитал». Партнеры компании — целый ряд крупных поставщиков спецтехники и сельскохозяйственной техники. Периодически мы создаем специальные программы по лизингу отдельных видов спецтехники или оборудования, в стимулировании сбыта которых особенно заинтересован поставщик, готовый предлагать льготные цены и скидки при покупке в лизинг», — говорит Елена Адамова.

«ВТБ Лизинг», как и положено крупной игроку рынка, на специальные акции не разменивается, предпочитая сосредоточить свое внимание на каждом клиенте в индивидуальном порядке. «Преимуществами нашей компании являются индивидуальный подход к каждому клиенту и возможность разработки уникальных условий для каждого договора», — говорит в компании.

Еще один тяжеловес — ГТЛК — также готов предложить особый формат сотрудничества. «Собственный капитал компании позволяет предлагать дорожным и пассажирским предприятиям уникальные условия лизинга техники отечественной сборки. Партнерство с ведущими российскими банками гарантирует адекватные условия по программам лизинга с привлеченным финансированием», — поясняет Владимир Добровольский. Однако помимо коммерческих услуг компания зачастую выступает в роли экспертов и консультантов. «Очень часто наши заказы выглядят так: подберите нам технику для коммунального хозяйства, к примеру», — констатирует он.

У операционного лизинга своя специфика, говорят в компании Arval, предлагающей коммерческую аренду автотранспорта с полным сервисным обслуживанием — «аутсорсинг» корпоративного автопарка. По словам Сергея Дианина, в силу специфики данного бизнеса программы стимулирования спроса в классическом виде не приносят результата. Вместо специальных программ Arval предлагает особую заботу о клиенте: круглосуточную службу поддержки водителей и помощь на дороге, прибытие аварийного комиссара к месту ДТП, реализацию поддержанных машин клиента и т. д.

В свете прогнозируемой стабилизации на финансовых рынках, начало которой наблюдается в 2012 году, конкуренция на рынке лизинга только усилится.

Мария Карнаух



ГАЗПРОМБАНК



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

Трудности региональных полетов

авиаперевозки

Проблемы российского рынка региональных авиаперевозок стали настолько очевидны, что уже государство озабочилось этим вопросом, принимая меры по развитию лизинга региональных воздушных судов. Меры эти, безусловно, необходимы, но, к сожалению, комплексный подход к решению проблемы пока отсутствует. Так что и результаты ожидаются неоднозначные.

Несмотря на высокие темпы роста объемов воздушных перевозок в России — по итогам 2011 года количество пассажиров увеличилось на 12,6%, региональные перевозки пребывают в лучшем случае в стагнации. Причина в том, что экономика этих перевозок гораздо сложнее: платежеспособный спрос небольшой, а самолеты дорогие. Разумеется, в абсолютном выражении они дешевле, но в пересчете на одно кресло региональные самолеты примерно вдвое дороже магистральных. То есть денег у пассажира мало, а возить его дорого.

Дополнительную проблему создает необходимость массового обновления парка. Его основу составляют самолеты Ан-24 (90 самолетов), Ан-26-100 (26), Як-40 (55), Як-42 (59) и Ту-134 (60), срок службы которых достиг нескольких десятков лет. Модернизация парка требует значительных финансовых вложений независимо от того, идет речь о новых самолетах или о вторичном рынке.

Лизинг — это эффективный инструмент, помогающий авиакомпаниям решать сложнейшую проблему финансирования дорогостоящих средств производства. За последние годы лизинг воздушных судов

перестал быть экзотикой: если раньше им занималась только специализированная «Ильюшин Финанс Ко» (ИФК) (еще была ФЛК, но она фактически обанкротилась), то сейчас практически у всех крупнейших банков существуют свои дочерние подразделения по лизингу самолетов. Впрочем, для успешной работы требуются не только деньги, но и знание специфики рынка лизинга. Особенно это касается самого сложного сегмента — региональных перевозок.

Из результатов исследования, проведенного компанией «Ильюшин Финанс Ко» (ИФК), следует, что региональные рынки европейской и азиатской части России существенно различаются. В европейской части региональными авиаперевозками реально занимаются 11 авиакомпаний, взлетно-посадочные полосы всех 36 аэропортов, кроме одного, имеют искусственное бетонное покрытие, а характерные дистанции перевозок составляют 200–800 км. Для таких условий больше всего подходят турбовинтовые самолеты ATR-72 и Bombardier Q400.

Совсем иная ситуация за Уральским хребтом. Там региональными перевозками занимаются не более 18 авиакомпаний,



По итогам 2011 года количество авиапассажиров увеличилось на 12,6%, но региональные перевозки пребывают в лучшем случае в стагнации

ний, из 119 аэропортов 43% имеют грунтовые взлетно-посадочные полосы, а характерные дистанции перевозок составляют от 400 до 3000 км. Для такого рынка дальности полета ATR-72 может оказаться недостаточно, наряду с Q400 хорошо подходят Ан-140 и турбореактивные Ан-148. Так что универсального самолета в природе не существует, но в целом потребности рынка региональных перевозок ИФК оценивает на уровне около 200 самолетов до 2030 года.

Озвотившись после поручения премьер-министра проблемой обновления парка ре-

гиональных самолетов, правительство приняло в конце прошлого года постановление №1212, предусматривающее субсидирование лизинговых платежей для самолетов вместимостью до 55 пассажиров с любым типом двигателей и до 72 кресел с турбовинтовыми двигателями. Фактически эта разовая субсидия позволяет заплатить аванс за взятие самолета в лизинг. Шаг, безусловно, хороший, но надо учитывать, что на самолеты вместимостью от 50 до 110 пассажиров (в том числе турбовинтовые) сохраняются таможенные пошлины, так что суще-

ственная часть субсидий будет уходить на таможенные платежи. Очевидно, необходимо отменять таможенные пошлины на турбовинтовые самолеты вместимостью до 72 кресел, но этот вопрос требуется решать в рамках Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана.

В рамках исполнения того же поручения премьер-министра о поддержке региональных перевозок было принято постановление №1211 об их субсидировании из федерального бюджета. Оно предусматривает субсидирование для тех же категорий граждан, что и перевозок

с Дальнего Востока, — возрастом до 23 лет и пенсионеров. Однако проблема в том, что примерно для 90% из перечисленных в постановлении 162 маршрутов работать оно не будет. Ведь субсидия, как сказано в постановлении, предоставляется на софинансирование расходов обязательств субъектов РФ, а большинство перечисленных маршрутов — между регионами, так что для региональных бюджетов их субсидирование окажется нецелесообразным использованием средств. Чтобы постановление реально заработало, требуется изменить законодательство и

обеспечить возможность консолидации бюджетов субъектов РФ для субсидирования межрегиональных авиаперевозок граждан.

«Пока мы видим фрагментарный подход: поручения премьера формально вроде бы выполнены, но эффект от этого небольшой. Нужна комплексная программа переоснащения парка и субсидирования перевозчиков, — говорит гендиректор ИФК Александр Рубцов. — Необходимо также учитывать и расходы на дооснащение и сертификацию аэропортов, обучение персонала, модернизацию системы управления воздушным движением. Еще одна принципиальная проблема — развитие операционного лизинга, для этого требуется внести изменения в закон о лизинге и распространить бюджетное субсидирование также и на операционный лизинг».

В отличие от финансового лизинга, который, по сути, представляет собой продажу в рассрочку, операционный лизинг представляет собой аренду. Это гораздо более гибкий инструмент, контракты заключаются в среднем на срок 5 лет, а не на 15 лет, как при финансовом лизинге, кроме того, авиакомпания может сократить свои расходы на 15–20%, поскольку она не выкупает самолет. Применительно к небольшим региональным перевозчикам, чье финансовое состояние нельзя назвать особенно устойчивым, этот аспект весьма важен.

Вместе с тем работа по схеме операционного лизинга предъявляет повышенные требования к уровню компетентности лизинговой компании. В отличие от финансового лизинга, где основной вопрос заключается в качестве лизингополучателя (что фактически означает кредитоспособность заемщика), операцион-

ный лизинг в силу своей гибкости переносит акцент на качество самого актива, то есть самолета. Ведь срок лизинга небольшой, да и авиакомпания из-за ухудшения своего состояния, что не редкость на стагнирующем рынке, может отказаться от лизинга или вовсе уйти с рынка. В этом случае перед лизинговой компанией возникает задача ремаркетинга: самолет не должен простаивать — надо быстро найти для него нового заказчика. Для этого лизинговая компания должна строго отслеживать остаточную стоимость самолета и контролировать его техническое состояние, а в некоторых случаях, как, например, ИФК, даже самостоятельно проводить некоторые виды ремонта.

Таким образом, развитие операционного лизинга, будучи необходимым элементом стимулирования региональных авиаперевозок, требует не только доработки законодательной базы, но и развития у российских лизинговых компаний новых компетенций: умения оперативно мониторить ситуацию на рынке, понимать потребности рынка, тесно работать как с поставщиками самолетов, так и с лизингополучателями, а главное, четко представлять пути ремаркетинга самолета и брать на себя данные риски. На российском рынке известны ситуации, когда авиакомпания по каким-то причинам переставала платить за самолет. И тогда банк-лизингодатель оказывается в сложнейшей ситуации: он может забрать самолет, но что с ним делать потом? Поиск новых заказчиков требует времени и умения, а простаивающий самолет приносит одни убытки.

Алексей Сеницкий,
главный редактор
«Авиатранспортного обозрения»

Переформатирование рынка

спецтехника

Без наличия парка спецтехники, предназначенной для всесезонного содержания взлетно-посадочной полосы, технического и технологического обслуживания воздушного судна, пассажиров и багажа, невозможно предложить авиакомпаниям конкурентные условия по срокам и стоимости обслуживания воздушного судна, пассажиров и грузов. Как следствие, привлекательность аэропорта как нового партнера для авиакомпании резко снижается. Решением для аэропортов могут стать программы лизинга спецтехники.

Анализ финансового состояния аэропортов с пассажиропотоком менее 350 тыс. в год, которые составляют большую часть региональных аэропортов, показывает, что данные аэропорты в основном убыточны по основному виду деятельности. Именно в этих аэропортах отмечается наибольший износ основных средств — до 85%.

Для выполнения основного требования к аэропортовой деятельности — обеспечения безопасности и регулярности полетов — аэропорты жестко регламентированы в части количественного и качественного состава основных средств, а также персонала авиационного предприятия.

Аэропорты, не отвечающие в полной мере современным требованиям к составу наземной инфраструктуры, не имеют технических и технологических возможностей по приему и обслуживанию современных воздушных судов, а также по обслуживанию пассажиров. В результате у такого аэропорта отсутствует возможность привлечения авиакомпаний для наращивания числа самолетовылетов и пассажиропотока и, как следствие, повышения доходов от основной деятельности.

Помимо слабо развитой аэропортовой сети сдерживающим фактором является нехватка воздушных судов, так как, с одной стороны, произ-

водители, в первую очередь российские, не могут удовлетворить потребности перевозчиков, а с другой — высокая стоимость судов не позволяет оперативно и в полном объеме поддерживать необходимый размер парков. Кроме того, существующий парк воздушных судов имеет достаточный износ, что ограничивает перевозчиков в их деятельности и даже накладывает некоторые ограничения. Основу парка российских авиакомпаний, выполняющих полеты на местных линиях, составляют устаревшие советские лайнеры Ан-24, Ан-26 и Як-40 (общее количество — около 1700 единиц). Средний возраст этих самолетов давно превысил 30 лет, а степень износа вплотную приближается к 95%. Через три года из всех региональных лайнеров смогут подняться в воздух не более 50 машин. А уже к 2015–2017 годам ни один из эксплуатирующихся сейчас самолетов этой модели не сможет выполнить полет.

Кроме того, рынок местных авиаперевозок, несмотря на его высокую социальную значимость и государственную поддержку, стагнирует в связи с низким уровнем платежеспособного спроса.

Общая потребность российских авиакомпаний в небольших региональных лайнерах крайне высока. Несмотря на перспективы дальнейшего развития региональной авиации в связи с началом серийного производства российского самолета Sukhoi SuperJet 100, а также планами Минпромторга РФ по выпуску 430 самолетов до 2015 года, в ближайшие пять лет российский авиапром не сможет гарантировать обеспечение всех потребностей авиакомпаний в новых самолетах.

В настоящее время в России ни один завод не способен серийно выпускать небольшие региональные авиалайнеры. Доля иностранных самолетов в парке авиакомпаний постоянно увеличивается — по численности иностранные само-

леты составляют 46% всего пассажирского парка. Среди поставляемых в российский парк самолетов доля иностранных пассажирских самолетов приблизилась к 90%.

В России практически ни одна региональная авиакомпания не в состоянии сразу оплатить новое воздушное судно. Несмотря на резкий рост количества пассажиров в 2010 году, финансовое положение ряда авиакомпаний остается неустойчивым, а конкуренция на многих направлениях становится все более острой. Поэтому требуется привлечение стороннего финансирования, которое все чаще осуществляется с помощью лизинга.

В последние годы сегмент лизинга авиационной техники стал одним из крупнейших на российском рынке лизинга. По итогам 2010 года авиационный лизинг занял второе место по объему заключенных сделок после лизинга железнодорожного транспорта среди крупнейших сегментов рынка лизинга (предметом

15% новых лизинговых сделок были самолеты и авиатехника). Быстрый рост спроса на лизинг в сегменте авиации обусловлен вынужденной инвестиционной паузой в 2009 году. Однако по сравнению с докризисным периодом можно наблюдать смену ключевых операторов на этом рынке. До кризиса основными лизингодателями в сегменте авиации были частные лизинговые компании, в основном созданные при банках, — «Авангард Лизинг», «РБ Лизинг», «Уралсиб» и др. Однако в условиях снижения доходов авиаперевозчиков им потребовались более длительные сроки лизинга и более низкие ставки. Такие условия смогли предложить лишь государственные лизингодатели. В результате после кризиса ключевыми операторами в сегменте авиационного лизинга стали «ВТБ Лизинг», «ВЭБ-лизинг», «Сбербанк Лизинг». К этому шаблону активно подтягивается Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК), кото-

рая тем не менее выстраивает свою деятельность в стратегически близком для нее сегменте — активной работы в направлениях, нуждающихся в дополнительной поддержке и эффективных финансовых инструментах, что и объясняет ориентированность ГТЛК именно на небольшие воздушные суда для региональных и местных перевозок.

Тем не менее по итогам 2011 года сегмент лизинга авиатехники занял только третье место, опустившись за год на одну позицию, существенно сократив свою долю. Снижение объемов было обусловлено как общей дестабилизацией мировых финансовых рынков, так и довольно сложной ситуацией в самой авиационной отрасли: крупные авиакатастрофы, отзыв лицензий у ряда авиакомпаний, низкий рост доходов авиаперевозчиков, наличие у ряда компаний задолженностей перед лизингодателями, пробелы в нормативной базе, касающейся авиализинга, моральное и физическое устаревание отечественных самолетов.

Тем не менее существенным толчком для развития региональной авиации и рынка лизинга в этом направлении может стать последнее постановление правительства о субсидировании лизинга воздушных судов. Целью постановления является создание механизма субсидирования лизинга самолетов, получаемых российскими авиакомпаниями по договорам лизинга независимо от страны их производства. В соответствии с указанным механизмом субсидия предоставляется единовременно, размер субсидии определяется в зависимости от пассажировместимости воздушного судна и количества лет, прошедших с года выпуска воздушного судна. В целях обновления парка российских авиакомпаний за счет современных воздушных судов субсидия предоставляется только в отношении воздушных судов, со дня выпуска которых прошло не более десяти лет.

Можно с уверенностью сказать, что подобного рода действенный рынок действительно

ждал. Для многих авиакомпаний, желающих обеспечивать региональные перевозки, субсидирование дает прекрасную возможность для приобретения воздушных судов с возмещением части затрат. Эти действия могут не только способствовать укреплению позиций крупных перевозчиков, но и появлению новых игроков и активизации существующих как на рынке лизинга, так и на рынке авиаперевозок.

Государственная транспортная лизинговая компания активно отреагировала на ситуацию в отрасли, осуществив первой крупную закупку малых воздушных судов. ГТЛК приобрела 15 самолетов Cessna 208B Grand Caravan с опционом еще на 15 воздушных судов данного типа. Активность со стороны авиакомпании показывает действительную необходимость и актуальность такого рода сделок.

Стимулирование развития региональных перевозок подтолкнет к активному укреплению аэропортовой сети, что будет способствовать увеличению оборотных средств и росту сегмента лизинга аэропортового оборудования.

Авиализинг будет развиваться, уверены эксперты. Уже первая половина 2012 года должна показать в действии работу государственных механизмов стимулирования отрасли. Степень износа воздушного парка у российских компаний высока, а нормы и правила перевозок ужесточаются. Необходимость сокращения вредных выбросов и ужесточение требований по шуму также заставляют перевозчиков приобретать новые современные самолеты. Дополнительные действия со стороны государства должны способствовать формированию положительной динамики роста как лизинга в авиационном сегменте, так и развитию российской авиации, в первую очередь региональной.

Владимир Добровольский,
директор по развитию бизнеса
Государственной транспортной лизинговой компании

Когда желания совпадают с условиями

ГОРЯЧЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ЛИЗИНГ АВТОТРАНСПОРТА

от **0%** удорожание до **5 лет** срок от **10%** авансовый платеж

Нам 16 лет!

БалтИнвест 325 64 83 www.baltleasing.ru

Аркарысьск +7 (8182) 27 05 88
В. Новгород +7 (8162) 78 60 60
Волгоград +7 (8442) 50 44 23
Екатеринбург +7 (343) 344 28 71

Казань +7 (843) 527 46 28
Н. Новгород +7 (831) 433 20 21
Пермь +7 (342) 281 34 82, 244 50 02
Петрозаводск +7 (8142) 77 50 57

РАСЧЕТ-ДЕНЕЖ +7 (863) 263 11 44
Челябинск +7 (351) 2555 683

ЗАО КФ «БалтИнвест», Рязань.

АВТОТРАНСПОРТ И ОБОРУДОВАНИЕ В ЛИЗИНГ НА ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЯХ

- привлекательная процентная ставка
- доступная ставка удорожания — 5-8% в год
- финансирование в рублях, долларах США, евро
- страхование и регистрация предмета лизинга по спецтарифам

ЮниКредит Лизинг — универсальная лизинговая компания, работающая на российском рынке с 1996 года. ЮниКредит Лизинг является дочерней компанией ведущей европейской банковской группы — UniCredit Group — и входит в уникальный европейский лизинговый холдинг UniCredit Leasing. ЮниКредит Лизинг предоставляет услуги через развитую региональную сеть ЮниКредит Банка в крупнейших городах России, а также в любой из 16 европейских стран присутствия холдинга.

Москва +7 (495) 287-31-50
Санкт-Петербург +7 (812) 532-09-71

www.unicreditleasing.ru

UniCredit Leasing

ДОСТОЙНЫЙ ПАРТНЕР ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

ЛИЗИНГ

Маржа огромна, риск минимален

прогноз

В России стало слишком много железнодорожной техники для перевозки грузов, но спрос на нее от этого пока сильно не пострадал: объемы транспортировок все равно растут, да и выбывающее оборудование надо заменять новым. Однако уже сейчас лизинговым компаниям стоит подумать над расширением бизнеса, например над финансированием сделок по приобретению локомотивов.

Работать с железнодорожным подвижным составом, в первую очередь грузовыми вагонами, приятно: актив надежный, с большим сроком жизни, низким уровнем технических рисков, высокой ликвидностью. Именно поэтому в них охотно инвестируют лизинговые компании, а банки — кредитуют их покупателей. При этом предложение на рынке все еще ограничено, поэтому цены на вагоны находятся на высоком уровне», — говорит Дмитрий Бовыкин, исполнительный директор лизинговой компании RAIL1520.

С ним соглашается Сергей Дианин, генеральный директор лизинговой компании Arval. Рисковая составляющая, связанная с таким предметом лизинга, как железнодорожный вагон, минимальна. Оценивая клиенто-лизингополучателей, работающих в этом сегменте, нужно отметить высокую надежность этих компаний, говорит он.

Разумеется, все эти плюсы оборачиваются более низкой по сравнению с инвестирова-

нием в другие виды активов доходностью. Зато спрос гарантирован, уверен Максим Агаджанов, генеральный директор ЗАО «Газпромбанк Лизинг». Он существенно превышает предложение последние десять лет, в результате чего увеличиваются и цены. Конечно, в кризис цены на вагоны сократились почти вдвое, и это коснулось не только новой, но и поддержанной техники. Многие производители были вынуждены сокращать объемы выпуска, но начиная с 2010 года рынок активно восстанавливался, в результате чего вагоны снова являются дефицитным активом с растущей стоимостью», — отмечает он.

Для лизинговых компаний финансирование железнодорожного транспорта — это в первую очередь большие объемы, позволяющие существенно увеличить свой портфель. Такие сделки нельзя сравнивать, например, с автотранспортным сегментом по марже: объемы финансирования и норм доходности несопоставимы.

Впрочем, не исключено, что оптимистичная ситуация в же-



В настоящее время парк грузовых вагонов в России достигает 1,1 млн единиц, что является историческим рекордом за всю историю страны ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕВА

лезнодорожном секторе может поменяться на несколько тревожную. В настоящее время парк грузовых вагонов в России достигает 1,1 млн единиц, что является историческим рекордом за всю историю страны. Вмestится ли весь наличный подвижной состав на имеющиеся рельсы и найдется ли загрузка для всего парка?

С одной стороны, вагоны приобретаются под объем — имеющиеся контракты или же, по крайней мере, под возможных в будущем клиентов, которые появятся с высокой степенью вероятности. Иными словами, техника, которой сейчас располагают промышленные и

транспортные компании, приобреталась под какие-то более или менее конкретные нужды. Промышленность в России не падает и даже потихоньку выправляется до докризисных уровней, стало быть, и беспокоиться не о чем.

С другой стороны, потребность в вагонах зависит не только от объема предъявляемого груза, но и от того, насколько эффективно они управляются. Чем более эффективно, тем меньшее количество вагонов понадобится для перевозки большого объема товаров, что приводит к снижению потребности в подвижном составе.

Не вдаваясь в отраслевые подробности, отметим, что за последние семь месяцев Министерство экономического развития, Министерство транспорта и ОАО РЖД предприняли ряд шагов, которые привели к оп-

тимизации вагонопотоков на железнодорожной сети. Это повысило ее производительность и тем самым сократило потребность в технике, уронило порожний пробег в 12 раз, стабилизировало растущие до сего момента ставки транспортных компаний и вообще фактически ликвидировало дефицит в подвижном составе — ситуация, которая за последние десять лет наблюдалась только во время кризиса. По подсчетам ОАО РЖД, в настоящее время в России насчитывается лишь около 50 тыс. вагонов.

Более того, намечены следующие шаги по оптимизации железнодорожных перевозок. Создаст ли это угрозу для лизингодателей? «Можно говорить о том, что в сегменте грузовых вагонов рынок уже насыщен и мы переходим к стадии лишь замещения оборудова-

ния, которое отжило свой срок. Износ вагонов в России не очень значителен. Основной пик спроса на универсальный парк прошел, и тот состав, который есть у операторов, на данный момент практически полностью обеспечивает их потребности», — полагает директор по развитию бизнеса Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК) Владимир Добровольский, высказывая, впрочем, уверенность в том, что портфель ГТЛК в обслуживаемом сегменте будет все равно расти. Господин Агаджанов из «Газпромбанк Лизинг», в свою очередь, обращает внимание на отсутствие значимых инноваций в железнодорожном транспорте России, способных оптимизировать экономику перевозок. «Появление таких инноваций, а над ними сейчас работает ряд производителей подвижного состава, может вызвать новую волну спроса и способствовать развитию лизинга подвижного состава», — уверен он. Спокоен и Дмитрий Бовыкин из RAIL1520. По его оценке, на текущий момент в СНГ эксплуатируется 390 тыс. вагонов с истекшим сроком службы. До 2020 года рынку потребуется еще как минимум 700 тыс. единиц для замены выбывающего подвижного состава и обеспечения роста перевозок. «Колебания спроса неизбежны, но в целом он останется на высоком уровне», — говорит представитель RAIL1520.

«Газпромбанк Лизинг» с большим интересом рассматривает финансирование железнодорожных депо, тягового состава и различной спецтехники для подъездных путей, признает господин Агаджанов. Дело в том, что для корпоративных клиентов из числа промпредприятий, с которыми компания предпочитает работать, создание транспортной инф-

раструктуры является актуальной задачей — этого требуют объемы перевозки и перевалки грузов, кроме того, такой подход позволяет наладить своего рода замкнутый цикл.

Более осторожен господин Добровольский. Он признает, что парк локомотивов изношен уже на 70% (к слову, у грузовых вагонов — только 40%), тяга и правда находится в большом дефиците, что делает сегмент в перспективе весьма интересным. «Но пока это только теория. Локомотивным парком на путях общего пользования на данный момент владеет и управляет ОАО РЖД. Если в этом направлении будет проведена либерализация и на общие пути выпустят частных перевозчиков, сегмент локомотивов будет очень востребован», — делится соображениями топ-менеджер ГТЛК.

По всей видимости, в будущем лизинговым компаниям будет хорошим результатом комплексная стратегия работы с клиентами: начать с финансирования сделок по приобретению вагонов, а затем, когда лизингополучатель подрастет, можно помочь ему с покупкой локомотива и оборудованием для обслуживания всего подвижного состава. При умелом управлении без прибыли железнодорожных перевозчиков в России не останется. Как показывает практика, дефицит провозных и пропускных способностей приводит к тому, что грузоладельцы готовы платить больше только за то, чтобы гарантированно вывезти товар и не сорвать контрактные условия. В среднесрочной перспективе ситуация точно сильно не изменится.

Алексей Стригин

Тяжелы на подъем

сегмент рынка

В 2011 и начале 2012 годов грузооборот транспорта в России и производство самих транспортных средств стабильно росли под влиянием увеличения объемов промышленного производства в стране. Этот сегмент рынка лизинга игроков рынка относят к разряду наиболее перспективных.

В четвертом квартале 2011 года объем промышленного производства в стране увеличился на 3,3% по сравнению с аналогичным периодом 2010 года, а в январе 2012-го — на 3,8%. Уже в апреле — мае 2011 года объем производства превысил докризисный уровень. Основными драйверами роста промышленности остаются обрабатывающие производства. Значительный вклад в рост промышленности внесли химическое производство, производство нефтепродуктов, производство пищевых продуктов, добыча полезных ископаемых, производство транспорта и оборудования. Пропорционально выросла и грузовая база коммерческого автотранспорта, что положительно отразилось на росте погрузки. По данным Росстата, грузооборот транспорта вырос с января 2010 года по январь 2012 года с 393 до 428 тонно-километров, то есть на 8,9%.

Российская экономика вышла из кризиса с более высокими показателями производительности труда. Это позволяет большинству аналитиков с оптимизмом смотреть на перспективы роста экономики, оценивая его в 4–5% в год (и более — в случае увеличения государственных инвестиций).

Единственной проблемой остается снижение уровня платежеспособности предприятий по сравнению с докризисным уровнем, однако практически полное восстановление рентабельности в промышленности позволяет рассчитывать на преодоление этой проблемы в течение 2012 года. Поскольку российский внутренний рынок растет опережающими темпами, можно прогнозировать увеличение внутренних грузоперевозок на уровне двух-трех процентных пунктов сверх темпов роста ВВП.

В сегменте международных грузопотоков можно прогнозировать следующую динамику: темпы роста внешнеторгового грузопотока РФ будут находиться в пределах 5–7% по экспорту и 9–11% по импорту, что будет связано с исчерпанием эффекта посткризисного восстановления и замедлением роста мировой экономики. Увеличение спроса на товары российского экспорта, кроме топлива (продукцию горнорудной промышленности, черной и цветной металлургии, химической, лесной и целлюлозно-бумажной промышленности), будут обеспечивать главным образом азиатские страны, и прежде всего Китай и Индия. Основной прирост импортного грузопотока будет достигаться за счет таких товарных категорий, как транспортные средства, машины и оборудование, а также электрооборудование. В значительной степени это будет обусловлено увеличением импорта названных товаров в связи с изменением таможенных пошлин в рамках ВТО.

Положительные тенденции развития промышленного производства и увеличения грузооборота транспорта отразились в

полной мере и на росте спроса на автомобильный коммерческий транспорт и на производстве этих транспортных средств. Суммарное производство всех видов автомобилей вплотную приблизилось к максимальным за российскую историю показателям 1980 года.

Прирост рынка грузовиков за 2011 год составил 58,7% (331,94 тыс. единиц). Абсолютный рост продаж зафиксирован во всех сегментах рынка грузовиков. Отгрузки отечественных автомобилей увеличились на 36,3% (со 121,23 тыс. до 165,28 тыс. единиц), но их рыночная доля сократилась с 58,0% до 49,8%.

Продажи «российских иномарок» увеличились на 56,4% (с 13,64 тыс. до 21,34 тыс. грузовиков) с незначительным изменением доли этого сегмента — от 6,5% до 6,4%. Наиболее быстрорастущим является сегмент импорта новых грузовиков, который вырос более чем вдвое, до 129,2 тыс. машин, с увеличением рыночной доли на 9,2 пункта, до 38,9%. Продажи импортных поддержанных машин увеличились в 1,4 раза, до 16,12 тыс. единиц, при сокращении их доли рынка на 0,7 пункта, до 4,9%.

Сравнение итогов продаж грузовиков в 2011 году с показателями докризисного 2008 года (430,3 тыс. единиц) выявляет остающийся непреодоленным спад рынка на 22,9%.

Лидером рынка среди LCV остается группа ГАЗ, на продажи которой пришлось половина от общего объема в этом сегменте — 90 тыс. автомобилей, рост составил 27%. Второе место занял УАЗ (входит в «Соллерс»), продажи которого увеличились

лишь на 9%, до 26,4 тыс. легких грузовиков. Среди иностранных брендов по итогам года первое место сохранил итальянский Fiat (12,9 тыс. машин), но его продажи упали на 3%. По оценкам аналитиков, снижение продаж Fiat связано с прекращением партнерства с «Соллерс». Оно спровоцировало негативные ожидания потребителей, которые могли начать сомневаться в наличии запчастей для этих автомобилей после того, как их сборка в России будет постепенно прекращена.

В сегменте тяжелых грузовиков лидером рынка остается КамАЗ. По данным самой компании, в 2011 году ей удалось продать 39 тыс. машин (рост на 38%). Основной объем продаж КамАЗа приходится на дорожно-строительную технику. Второе место остается за «Уралом» (входит в группу ГАЗ), который производит полноприводную внедорожную технику. По данным АЕБ, в прошлом году «Уралу» удалось продать 10,2 тыс. машин (на 4% больше, чем в 2010 году).

Наилучшую динамику продаж среди тяжелых грузовиков продемонстрировали иностранные компании, которые в основном продают в России седельные тягачи. Так, MAN увеличил продажи на 121% (до 7,1 тыс. машин), Scania — на 217% (6,7 тыс. машин), Mercedes-Benz — на 146% (2,7 тыс. грузовиков). В этой статистике, впрочем, не учитываются результаты одного из крупнейших иностранных игроков на российском рынке грузовиков — Volvo Trucks Russia, который не представляет данные о своих продажах с сентября из-за требован- ний антимонопольного расследования, в котором компания участвует в ЕС.

Восстановление рынка автобусов идет медленнее по сравнению с рынками легковых и грузовых автомобилей. Объем продаж автобусов в 2011 году составил 60 607 единиц, увеличившись по сравнению с предыдущим годом на 19,8%.

Здесь значительную роль в росте продаж играет реализуемая при поддержке федерального бюджета программа обновления регионального парка, но тем не менее существенно увеличение импорта поддержанных автобусов — почти вдвое.

На фоне значительного отставания от темпа роста всего автобусного рынка доля отечественных автобусов сократилась с 71,7% до 61,1%. Продажи «российских иномарок» выросли на 24,1%, до 7423 автобусов, а их рыночная доля увеличилась с 11,8% до 12,2%. В конечном счете совокупная доля продаж произведенных в стране автобусов сократилась с 83,5% до 73,3%.

Наиболее динамично растут продажи в сегментах импортных автобусов. Объем нового импорта увеличился в 1,9 раза, до 12 743 автобусов. Еще больше (в 2,3 раза) вырос импорт поддержанных автобусов, составивший 3438 единиц. Удовлетворение рыночного спроса за счет роста импорта усугубляет впервые возникший в середине 2010 года дисбаланс внешней торговли автобусной продукцией. По итогам 2011 года в Россию ввезено 16 180 иностранных автобусов против экспорта 2400 новых автобусов из России.

Сравнение результатов продаж автобусов в 2011 году с итогами 2008 года показывает их спад по отношению к докризисному уровню на 10,5%. Это — самый не-

благоприятный среди всех трех секторов автомобильного рынка показатель непреодоленного пока отставания. Приходится констатировать, что в основном восстановление автобусного рынка России происходит за счет импорта, тогда как продажи автобусов отечественных производителей отстают от уровня 2008 года (52 185 единиц) на 29,1%.

Тенденции в производстве коммерческого транспорта

Несмотря на оптимистичные результаты продаж и производства коммерческого автотранспорта по итогам 2011 года, в 2012 году предприятия-производители окажутся перед целым рядом серьезных проблем. На рынке наблюдается снижение экспорта отечественных машин, что объясняется продолжающимися или углубляющимися трудностями в большинстве стран — импортеров отечественных машин и транспорта: в странах СНГ, Украине, Белоруссии, страны Средней Азии (кроме Казахстана) гораздо болезненнее, чем Россия, переживают воздействие мировой экономической конъюнктуры.

Производство транспорта является инвестиционной отраслью, то есть производимый транспорт становится объектом капиталовложений для других предприятий. Общий спад инвестиций в стране в 2009–2010 годах обусловил в первую очередь уменьшение спроса на продукцию машиностроения. Однако в большинстве отраслей уже происходит уверенное восстановление инвестиций.

(Окончание на стр. 22)



Десять лет стабильности



ЛИЗИНГ

По лизинговому счету

банковские ставки

Наступивший год не станет прорывным для сегмента лизинга. Банки повышают ставки, а лизингодатели более тщательно выбирают клиентов. Тем не менее рынок будет расти вследствие отложенного спроса, повышенной конкуренции и участия государства.

В 2011 году рынок лизинга увеличился на 79%, совокупный лизинговый портфель составил рекордные 1,86 трлн руб. (данные «Инвесткафе»). В наступившем году, по мнению экспертов, подобного роста ждать не стоит.

Сейчас кредитные ставки для лизинговых компаний существенно разнятся. В настоящее время средними по рынку считаются 10–15% аванса и ставка удорожания от 12% до 16% в рублях. Такой разброс связан с тем, что крупные игроки получают финансирование на более выгодных условиях, за счет чего предоставляют лучшую ставку удорожания, чем небольшие компании. Особую нишу занимают игроки с собственным капиталом, например Государственная транспортная лизинговая компания, у которой в условиях программы государственного лизинга отсутствует кредитная ставка.

Сохранение или изменение нынешнего уровня ставок в ту или иную сторону будет зависеть в первую очередь от банков: если последние повышают процентные ставки по кредитам, то так же поступают и лизинговые компании. Так, в конце 2011 года следствием нестабильности мировой финансовой системы стало увеличение стоимости кредитных ресурсов на срок от одного года в среднем на 1–2% годовых, — рассказывает заместитель генерального директора и финансовый директор компании «Центр-Капитал» Елена Адамова. — В свою очередь, лизинговые компании были вынуждены соответствен-

но повысить стоимость новых лизинговых продуктов».

«В конце года банки начали быть более бдительными в плане рисков. Игроки рынка направляют все усилия на улучшение качества своих портфелей. Такая тенденция наметилась еще в конце 2011 года. Ужесточились требования к финансовому состоянию лизингополучателей, что в некоторой степени снизило доступность лизинга малого и среднего бизнеса».

Несмотря на осторожность лизингодателей и банков, эксперты ожидают, по крайней мере, стабильных ставок лизинга в ближайшие несколько месяцев. «Во-первых, должна сработать повышенная конкуренция на рынке лизинга, — рассуждает Александр Осин, главный экономист УК «Финам Менеджмент». — Во-вторых, государство выступило в качестве гаранта стимулирующих низких лизинговых ставок. Наконец, инфляция только в марте снизилась до уровня порядка 3%, банки и лизинговые компании увеличили реальную рентабельность опе-



В конце года банки начали осторожничать: ставки росли
ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛЕВА

раций». Так, например, ОАО «Росагролизинг» выделит 196 млн руб. на льготную закупку сельскохозяйственной техники для Хабаровского края, то есть фактически дотирует свои кредиты.

Эксперты «Инвесткафе» прогнозируют, что по итогам первого полугодия текущего года объем новых сделок по лизинговым договорам составит не более 14–15%, а ставки вырастут до уровня 12–14%. «Исходя из текущей макроэкономической ситуации и действий Банка России по обеспечению ликвидности банковской системы, по итогам первого полугодия кредитные ставки останутся без существенных изменений,

а при более благоприятной ситуации и банковской ликвидности и росте интереса к российскому финансовому рынку со стороны иностранных инвесторов снизятся в среднем на 0,25–1,00%, — говорит Владимир Добровольский, директор по развитию бизнеса ГТЛК. — Например, банковское финансирование железнодорожного лизинга не изменится, никакого роста ставок по кредитам здесь мы не ожидаем. В сегменте пассажирского и грузового транспорта, напротив, возможен рост в пределах 2%. При этом необходимо учитывать, что ряд компаний вряд ли это затронет, в том числе ГТЛК — за счет сохранения текущих эффективных кредитных линий». В компании Arval отмечает, что базовая валютная ставка

Euribor снижается, а базовые ставки в рублях более стабильны. «Нужно отметить, что снижение базовых банковских ставок не означает снижения стоимости финансирования для лизинговых компаний. Повторение обусловлено ростом стоимости ликвидности и рисковости составляющей», — считает Сергей Дианин, генеральный директор лизинговой компании Arval. По его словам, в 2012–2014 годах стоит ожидать роста ставок финансирования еще и вследствие внедрения нового европейского банковского регулирования «Базель-3». В этом случае у лизинговых компаний есть два варианта поведения в данных условиях: либо повышение цен на услуги, либо снижение прибыли, то есть ставки по ли-

зинговым договорам будут следовать за банковскими ставками для лизинговых компаний. Эксперты компании «Финам» ожидают некоторого превышения темпов роста рынка лизинга над динамикой увеличения номинального российского ВВП. Этому будет способствовать в том числе и сохраняющийся отложенный спрос, поскольку рынок еще не вернулся на докризисные уровни по объемам.

Основной прирост по лизинговым договорам будет сосредоточен на строительном рынке, в сельскохозяйственной и транспортной отраслях. Так, увеличение объема лизинговых договоров на строительном рынке будет связано с растущим спросом, а также предложением на недвижимом рынке в данной отрасли. В части транспорта основной прирост будет связан с увеличением спроса на грузоперевозки. Сельское хозяйство остается одной из крупных отраслей, использующих лизинговые отношения при применении сельскохозяйственной техники.

«Если рассматривать сегмент предприятий среднего и малого бизнеса и сегмент крупных корпораций, то здесь можно сказать, что сильного влияния роста ставок ощущаться не будет. То есть в сегменте СМБ влияние роста банковских ставок вообще не будет ощущаться, в секторе больших корпораций рост ставок, скорее всего, будет нивелирован за счет снижения прибыли», — говорит господин Дианин.

При этом эксперты отмечают, что, несмотря на расширение возможного круга лизингополучателей, с 2011 года включающих и частных клиентов, последние по-прежнему предпочитают использовать банковские кредиты, нежели лизинг. В свою очередь, лизинговые компании все еще не готовы оценить возможные риски при заключении лизинговых договоров с физическими лицами.

Василий Андреев

Тяжелы на подъем

сегмент рынка

(Окончание. Начало на стр. 21)

Однако этим не исчерпываются проблемы производителей. Рентабельность транспортного производства была и до кризиса одной из самых низких среди отраслей российской промышленности (+3,1% в 2007 году). Долговая нагрузка у производителей транспортных средств и оборудования оказалась по итогам 2011 года наиболее высокой по всей промышленности. Чистая задолженность превысила показатель EBITDA в 10,8 раза. Впрочем, кризис не был причиной увеличения корпоративного долга — высокие показатели долговой нагрузки были характерны для машиностроителей и ранее. В 2008 году этот показатель составлял 10,1.

По показателю инвестиций в основной капитал производители транспортных средств также оказались на одном из последних мест в промышленности: в 2011 году уровень инвестиций на 32% ниже уровня 2008 года.

Положительная тенденция состоит в существенном росте производительности труда — на 6,8% ежегодно за последние четыре года. Таким образом, можно сказать, что к этапу вступления в ВТО российские производители транспорта подошли не в самой лучшей форме — главным образом в связи с отрицательным влиянием спада спроса в 2009–2010 годах.

Вместе с тем необходимо отметить, что крупнейшие российские автогиганты многое успели сделать до кризиса. Так, например, КамАЗ и группа ГАЗ существенно обновили линейку своих машин в последние годы, внедрили ключевые детали и компоненты принципиально более современного уровня. Была проведена также большая работа с поставщиками по повышению и контролю качества компонентов. Долгосрочные кредиты и лизинговые финансирование привлекались преимущественно для модернизации производственного оборудования и вложений в новые разработки.

В результате эти лидеры отечественного автомобилестроения в 2011 году продемонстрировали гораздо более высокие показатели рентабельности, чем в среднем по отрасли. Генеральный директор компании Сергей Когогин в интервью агентству Reuters огласил предварительные финансовые результаты: по итогам 2011 года КамАЗ получил порядка 1 млрд рублей чистой прибыли по МСФО против убытка в 763 млн руб. годом ранее. А выручка компании выросла до 104 млрд руб. с 74 млрд руб. в 2010 году.

Группа ГАЗ за первые шесть месяцев 2011 года получила 1,5 млрд руб. чистой прибыли против убытка годом ранее в размере 0,5 млрд руб. Выручка ГАЗа выросла на 39%, до 52,1 млрд руб. Показатель EBITDA подрос на 51%, до 5 млрд руб., а рентабельность по EBITDA увеличилась с 8,8% до 9,6%.

Инвестпрограмма группы ГАЗ на следующий год составит примерно 10 млрд руб. Это позволяет говорить о том, что существующая долговая нагрузка не является для ГАЗа критичной и позволяет осуществлять масштабные инвестиции в модернизацию и расширение производства. Компания продолжает обсуждать сотрудничество с Daimler по выпуску легковых автомобилей Sprinter, а также с китайской FAW. Совместное производство с FAW планируется запустить уже в 2012 году на мощностях завода «Урал». Sollers за первое полугодие текущего года увеличила рентабельность по EBITDA с 3,3% в 2010 году до 9,1% в 2011-м. Выручка группы также выросла за этот период почти в полтора раза.

Владимир Добровольский

Балтийский лизинг

ВМЕСТЕ ДОСТИГАЯ БОЛЬШЕГО

ЛИЗИНГ
АВТОТРАНСПОРТА, СПЕЦТЕХНИКИ,
ОБОРУДОВАНИЯ И НЕДВИЖИМОСТИ

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

Представительство в г. Москва:
Старый Толмачевский пер., д. 5
(495) 984-91-31

Мы работаем по всей России!
www.baltlease.ru

ОПЕРАЦИОННЫЙ ЛИЗИНГ АВТОМОБИЛЕЙ С ПОЛНЫМ СЕРВИСНЫМ ОБСЛУЖИВАНИЕМ ОТ КОМПАНИИ **ARVAL**

Снижение затрат на автопарк
Операционный лизинг автомобилей с полным сервисным обслуживанием от компании Arval позволяет Вам эффективно управлять финансовыми потоками и оптимизировать затраты.

Экономия времени
Передайте на авториске автомобиль с установленным приложением Arval в процесс обслуживания Вашего автомобиля, и освободите от административной нагрузки.

Отсутствие рисков
Вы избавитесь от непредвиденных расходов. Arval берет на себя все риски в течение всего срока лизинга: начиная от поломки автомобиля, его технического состояния и заканчивая реализацией автомобиля на вторичном рынке.

Простота и мобильность
Используйте богатый мировой опыт. В экстренные моменты Arval в отношении Вашего автомобиля и специализированно, на своем собственном сервисе.

Контакты
Россия, Москва, 115283, ул. Ленинская Слобода, д.19 Тел.: +7 495 644 22 70, факс: +7 495 644 22 71, e-mail: info@arval.ru
Подробнее информации о компании ARVAL, наших продуктах и услугах Вы можете найти на нашем Интернет-сайте: www.arval.ru

ARVAL
UNIPART FINANCIAL GROUP Just drive

Принцип ВТО

Фактор рынка

Вступление России в ВТО стало важным фактором, который будет оказывать определяющее влияние на структуру рынка коммерческого транспорта. А также на рынок лизинга коммерческих автомобилей.

Обязательства России в рамках ВТО предполагают значительное снижение таможенных пошлин на автотранспорт. По предварительным данным, пошлина на новые самосвалы массой от 20 тонн составит 10% вместо нынешних 25%, а через три года опустится до 5%. На поддержанные самосвалы возрастом от трех до пяти лет пошлина в размере 30% понизится до 15%, а через три года — до 10%, при этом дополнительная ставка €2,2 за 1 куб. см двигателя будет отменена. Пошлина €4,4 за 1 куб. см для самосвалов возрастом от пяти до семи лет тоже будет заменена ставкой в размере 15%, которая через три года упадет до 10%. Также планируется падение пошлин на самые старые самосвалы — старше семи лет — с €4,5 до €1.

Возможно падение пошлины на седельные тягачи, продажи которых после кризиса растут быстрее всего (на 168% за полугод). Пошлины на новые тягачи снижаются до 15% против нынешних 25%, а через три года — до 10%. На технику возрастом от трех до пяти лет пошлины снизятся с 30% до 15%, а через четыре года — до 10%. Пошлина на седельные тягачи старше семи лет, которая сейчас составляет €2,2 за 1 куб. см двигателя, опустится до €1.

Крупнейшие российские автопроизводители уже корректируют свои планы роста и доли рынка на 2012 год с учетом этих факторов. Анализируя прогнозы роста доли продаж поддержанных грузовиков в связи с вступлением в ВТО трудно поверить в то, что новые коммерческие автомобили отечественного производства столь заметно уступают поддержанному импорту по соотношению «цена-качество». Возможно, проблема заключается не столько в недостаточном качестве отечественных автомобилей, сколько в сложившейся структуре спроса на коммерческий транспорт, которую крайне трудно назвать «цивилизованной».

В секторе грузовых перевозок действует около 0,5 млн хозяйствующих субъектов — физических и юридических лиц, являющихся владельцами 5,3 млн транспортных средств. При этом 44% грузовых автомобилей (2,9 млн) находится в индивидуальной собственности физических лиц, примерно столько же сосредоточено в непрофильных отраслях экономики и лишь немногим более 60 тыс. (всего 12%) грузовых автомобилей — в отраслевых автотранспортных

предприятиях. Следствием такой ситуации стали ограниченное использование возможностей современной логистики, неразвитость инфраструктуры, а также технологичности основных транспортных процессов, снижение качества и безопасности перевозок из-за недостаточной подготовки операторов транспортного рынка, падения профессионализма персонала, технологичности и правовой дисциплины субъектов грузовой автотранспортной деятельности.

Те же проблемы и в сфере автобусных перевозок. Но здесь ситуация еще более плачевная, оттого что из-за низкого качества автобусов, низкого уровня безопасности у малых перевозчиков страдают люди. По существу, именно большой долей черных перевозчиков обусловлены высокие показатели износа парка коммерческого транспорта.

Подводя итог, можно сказать, что трудности как российских автопроизводителей, так и российских перевозчиков имеют общие причины, и ВТО не самая большая проблема автопроизводителей. Низкую эффективность организации информационно-логистических цепочек, распределения грузов, загрузки транспорта и большую долю черных частных перевозчиков на рынке можно назвать основными его проблемами. Понимание наличия этих проблем и необходимость их решения отражено в документах Министерства транспорта РФ и в текущей работе министерства. В частности, этим вопросам посвящен раздел «Грузовой автомобильный транспорт» Транспортной стратегии РФ на период до 2030 года.

В числе целевых задач стратегии — переход от стихийного рынка автотранспортных услуг к регулированию в соответствии с социальными и экономическими интересами, введение механизма допуска на рынок автотранспортных услуг, включая квотирование использования автотранспортных средств на территории РФ. Предусмотрены развитие системы надзора, сбалансированный допуск к профессиональной деятельности на контрактной заявительной основе, создание механизмов контроля за соблюдением установленных требований и правил, в том числе в рамках передачи части полномочий саморегулируемым организациям, включение требований к квалификации персонала в обязательные условия допуска к профессиональной деятельности.

Большое внимание в стратегии уделено развитию системы транспортно-логистической инфраструктуры, в частности посредством создания интегрированной системы логистических парков как основы формирования современной товаропроводящей сети, а также с помощью формирования «взаимовязанной интегрированной

системы технологической инфраструктуры всех видов транспорта и грузовладельцев, обеспечивающей необходимый объем и качество транспортных услуг».

Говорится в документе и о необходимости внедрения информационных технологий, направленных на обеспечение прозрачности рынка и правовой защищенности пользователей автотранспортных услуг. Достигнуто это должно быть с помощью разработки и внедрения механизмов государственного мониторинга и регулирования совокупных удельных транспортных издержек в цене конечной продукции, создания равных условий конкуренции на рынке транспортных услуг, обеспечения тарифного регулирования, препятствующего демпинговым конкурентным преимуществам.

Необходимо отметить, что в этом направлении уже проделана большая работа по повышению эффективности логистики коммерческого транспорта. В частности, уже в 2008 году начал процесс переноса таможенного оформления грузов на приграничные пункты. Это избавляет грузоперевозчиков от необходимости совершать дополнительный путь к месту растаможивания и затем обратно, к месту назначения груза. Эти меры позволили, в частности, активизировать экономическую жизнь приграничных районов, а также избавить от лишнего транспортного шума города и магистраль. Помимо повышения эффективности организации грузоперевозок фактором развития коммерческого транспорта станет и расширение транспортных коридоров, развитие новых транзитных коммуникаций. Вступление в 2011 году в силу соглашения Таможенного союза и Единого экономического пространства послужит долгосрочным стимулом для активизации грузоборота на территории стран-участниц.

Эти тенденции позволяют прогнозировать повышение эффективности грузоперевозок и работы коммерческого транспорта в России, что дает участникам отрасли уверенность в будущем, позволяет планировать свою деятельность на более длительный срок, способствует развитию конкуренции за счет качества перевозок и технических возможностей транспорта. В результате можно ожидать дальнейшего роста спроса на техническое перевооружение — приобретение более дорогих, более функциональных и безопасных средств транспорта. Безусловно, значительный вклад в техническое перевооружение отрасли обеспечат государственные программы субсидирования приобретения грузовиков и автобусов, а также программа государственного лизинга.

Владимир Добровольский

ЛИЗИНГ

Пассажирский дисбаланс

сегмент рынка

Согласно данным рейтингового агентства «Эксперт РА», по итогам девяти месяцев 2011 года рост объемов лизинга пассажирского транспорта составил всего 0,1%. Факторами возможного роста в данном сегменте участники рынка называют высокий износ отечественного парка и внедрение муниципальных программ государственной поддержки пассажирских перевозок.

Сегодня можно уверенно констатировать, что пассажирский транспорт в России безнадежно устарел: около половины парка автобусов в России старше десяти лет и соответствует классу «Евро-0». Кроме того, ежегодно число автобусов общего пользования, выбывающих из эксплуатации, в 1,2–1,3 раза превышает уровень пополнения. Стоит отметить, что значительная часть автобусов большого класса приобретаетс прежде всего для муниципальных перевозок и за счет бюджетного финансирования. Их основными потребителями выступают Центральный и Северо-Западный регионы, и в первую очередь Москва (более 70% автобусов большого класса) и Санкт-Петербург. Столь высокий спрос объясняется тем, что в этих регионах пассажирские перевозки развиты достаточно хорошо, а бюджеты позволяют выделять необходимые объемы финансирования.

Автобусы малого класса, как правило, приобретаются коммерческими перевозчиками. Объем их производства и продаж достаточно высок, так как спрос на них формируется по всей территории России. Наименее востребованы автобусы среднего класса, и хотя объем их производства незначителен, он позволяет удовлетворять имеющийся спрос.

Тем не менее начиная с первого квартала прошлого года объемы продаж отечественной автобусной продукции ежемесячно снижались. Ситуация несколько улучшилась в октябре, когда по результатам десяти месяцев отставание от объема продаж за аналогичный период прошлого года сократилось до 0,6% (182 единицы транспорта). Однако итоги января—ноября 2011 года вновь продемонстрировали спад продаж на 5% (31 163 против 32 821 единицы годом ранее). Лишь по итогам 12 месяцев продажи отечественных автобусов (37 003 единицы) впервые показали положительный результат — рост на 2% по отношению к 2010 году.

На фоне замедления роста всего автобусного рынка сократилась доля отечествен-

ных автобусов — с 71,7% до 61,1%. Совокупная доля продаж автобусов, произведенных в России, упала с 83,5% до 73,3%. Продажи иномарок российской сборки при этом выросли на 24,1% (7423 автобуса), а их рыночная доля — с 11,8% до 12,2%.

Наиболее высокая динамика роста продаж отмечена в сегментах импортированных автобусов. Объем нового импорта увеличился в 1,9 раза (12 743 автобуса). В 2,3 раза вырос импорт поддержанных автобусов (3438 единиц). Таким образом, рыночный спрос удовлетворяется за счет импорта, что увеличивает дисбаланс внешней торговли автобусной продукцией, впервые возникший в середине 2010 года: в прошлом году в Россию было ввезено 16 180 иностранных автобусов против 2400 новых автобусов, экспортированных из России. Как отмечают эксперты, основной движущей силой восстановления автобусного рынка России пока выступает импорт. В целом по отношению к докризисному уровню (2008 год) продажи автобусов в 2011 году упали на 10,5%, а продажи автобусов отечественных производителей — на 29,1%.

Если основными факторами, определяющими спрос на лизинг автопарка, являются объем пассажиропотока и требования к технике безопасности, то в сегменте железнодорожных пассажирских перевозок это в первую очередь стоимость имущества. Как отмечает Максим Агаджанов, генеральный директор ЗАО «Газпромбанк Лизинг», цена пассажирских вагонов значительно выше, чем грузовых. «Реализовывать сделки в этом сегменте могут только лизинговые компании, располагающие значительными источниками финансирования. Если на рынке грузовых перевозок мы имеем возможность работать со значительным количеством игроков, то на рынке пассажирских перевозок существует единственный покупатель — это РЖД. Этот сегмент рынка довольно специфичен, но при этом интересен». При этом, по словам г-на Агаджанова, объем рынка лизинга пассажирского желез-

нодорожного подвижного состава целиком зависит от политики РЖД по использованию лизинга в качестве инструмента расширения и обновления парка пассажирского подвижного состава.

Доля госзакупок в объеме потребления пассажирского транспорта составляет 30%, и очевидно, что в текущей ситуации ее сокращение для рынка будет нежелательным. Эти факторы в значительной степени ограничивают число игроков лизингового рынка, готовых работать в сегменте лизинга пассажирского транспорта.

Наиболее быстрорастущей компанией прошлого года стала Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК). По данным «Эксперта РА», за 2011 год ее лизинговый портфель увеличился в 8,6 раза. Его существенную долю составляют сделки по лизингу пассажирского транспорта. «Наше активное участие и увеличение доли в данном сегменте определяется спецификой деятельности компании — работой в зависимых сегментах, приоритетных для государства, — поясняет Владимир Добровольский, директор по развитию бизнеса ГТЛК. — Мы осуществляем лизинг пассажирского транспорта как по программам с привлеченным финансированием (импорт), так и по программам государственного лизинга, условия которых представляют огромный интерес в первую очередь для региональных администраций, нуждающихся в больших единовременных поставках».

Среди крупных сделок ГТЛК в сегменте пассажирского транспорта прошлого года стоит отметить передачу в лизинг управлению транспорта и коммуникаций администрации Волгоградской области пассажирского транспорта на сумму более 540 млн рублей.

По словам начальника отдела маркетинга и развития ГК «Балтийский лизинг» Евгения Колесова, низкая динамика на рынке лизинга пассажирского транспорта связана со спецификой самого сегмента. «Для финансирования муниципальных транспортных предприятий существует ряд законодательных ограничений, которые затрудняют совершение лизинговой сделки, — рассказал господин Колесов. — Например, согласование условий сделок через конкурс. Несмотря на большую долю автотранспорта в новом бизнесе нашей компании, сегмент пассажирского автотранспорта занимает 1,7%. В прошлом году количество заключаемых сделок по сравнению с 2010 годом выросло незначительно — всего их 72».

Еще одним фактором, влияющим на спрос на пассажирский транспорт, остается

различный уровень износа автопарка во многих городах России. «В зависимости от региона и города возникает потребность в том или ином виде пассажирского транспорта. Например, в Великом Новгороде это в основном автобусы, — отмечает Владимир Добровольский. — Дополнительно росту объемов рынка могут способствовать целевые федеральные и региональные программы обновления парка автобусов».

По словам Максима Агаджанова, сложное финансовое положение транспортных предприятий является основной причиной медленного обновления пассажирского автопарка. «Стоимость проезда во многих случаях не покрывает затрат на перевозку пассажиров. Это создает дефицит средств, препятствующий регулярному обновлению парка. С другой стороны, обновление парка — насущная задача для перевозчиков, так как обслуживание старого парка влечет за собой значительные затраты и снижает эффективность автотранспортных предприятий. Большинство государственных компаний, которые не являются крупными коммерческими перевозчиками, зависят от государственного финансирования».

По мнению некоторых игроков рынка, развитие коммерческих пассажирских перевозок может способствовать постепенному увеличению доли лизинга в сегменте пассажирского транспорта, однако пока рост здесь незначителен в силу специфики данного рынка.

«Деятельность коммерческих пассажирских компаний не всегда прозрачна, и это препятствует оценке финансового состояния клиента и рисков данной отрасли», — говорит Евгений Колесов. — Еще одной особенностью является то, что лизинговые договоры заключаются на три-пять лет, в то время как очень часто договоры на оказание пассажирских перевозок — только на год. Несоответствие сроков финансирования и получения выручки повышают риски лизингового проекта».

Впрочем, у других лизинговых компаний иной опыт. «Наша компания — узкоспециализированный игрок, — отмечает Сергей Динани, генеральный директор Arval (лизинговая «дочка» BNP Paribas). — Мы работаем в области операционного лизинга легковых и легких коммерческих автомобилей с полным сервисным обслуживанием». По его словам, опыт работы Arval свидетельствует о том, что сейчас наибольшим спросом пользуются микроавтобусы (маршрутки) и основным заказчиком выступают коммерческие структуры, осуществляющие пассажирские перевозки.

Ольга Хвостунова

Дорожные работы

бизнес-схема

Механизм государственного лизинга позволил не только активизировать рыночные процессы в дорожном хозяйстве, но и инвестировать почти 17 млрд рублей в отечественную промышленность. Именно такой объем средств Государственная транспортная лизинговая компания направила в производство техники для стимулирования обновления транспортных парков за счет собственного уставного капитала и реинвестирования лизинговых платежей с начала действия программ государственного лизинга.

Лизинг дорожной техники всегда был достаточно специфическим сегментом для лизинга. Высокорискованный и зависимый от множества факторов — именно поэтому большинство лизинговых компаний предпочитает работать со строительной техникой широкого формата либо с крупными дорожно-строительными предприятиями, более предсказуемыми с точки зрения финансовой стабильности, чем предприятия меньшего формата или предприятия эксплуатационной направленности. Тем не менее, несмотря на ряд негативных факторов, сегмент дорожной техники становится все более перспективным.

Автомобильная дорога, как всякое имущество, теряет в процессе эксплуатации часть своих потребительских качеств, что влечет за собой необходимость восстановления ее свойств. В условиях недостатка финансирования муниципальных властей зачастую нужно искать новые инструменты привлечения средств для ремонта дорог. И здесь одним из перспективных направлений становится государственно-частное партнерство, направленное на привлечение частных инвестиций в дорожную отрасль, в первую очередь за счет контрактов жизненного цикла (КЖЦ). Такого рода бизнес-схема должна способствовать формированию условий для привлечения частных инвестиций в инфраструктурные проекты, а также стимулировать строительных подрядчиков к ответственному исполнению взятых на себя обязательств. Заложенные в КЖЦ Сергеей Динани, генеральный директор Arval (лизинговая «дочка» BNP Paribas). — Мы работаем в области операционного лизинга легковых и легких коммерческих автомобилей с полным сервисным обслуживанием». По его словам, опыт работы Arval свидетельствует о том, что сейчас наибольшим спросом пользуются микроавтобусы (маршрутки) и основным заказчиком выступают коммерческие структуры, осуществляющие пассажирские перевозки.

Суть КЖЦ заключается в том, что подрядчик инвестирует в строительство магистралей собственные средства, а бюджетное финансирование получает в течение нескольких лет после ввода объекта в строй. Компания при этом отвечает не только за строительство, но и за последующую эксплуатацию объекта в течение 10–25 лет, выполняя текущий ремонт. Размер

выплат из бюджета при этом зависит от качества выполнения работ и при неудовлетворительном строительстве может снижаться. Правда, по подсчетам экспертов, для успеха такого проекта необходимы умеренный уровень инфляции и стабильная экономическая политика в среднесрочной перспективе.

По мнению экспертов, дорожная отрасль остается привлекательной для частных инвесторов. Государство готово финансировать модернизацию дорожного полотна, и в ближайшее время размер отчислений на улучшение качества дорог будет только увеличиваться. Это неизбежно увеличит инвестиционную привлекательность отрасли. Любые подобные проекты будут способствовать и развитию дорожно-эксплуатационных предприятий, в том числе в направлении технологического развития.

Сейчас важно заняться экспертизой уже работающих подрядчиков: одно только это направление сможет сэкономить значительную долю бюджетных средств, выделяемых на ремонт и содержание дорог. Многие подрядчики, выполняющие ремонт автомобильных дорог, зачастую имеют узкую специализацию и не обладают необходимым арсеналом техники. В результате ремонт оказывается некачественным, и это приводит к снижению эффективности расходования бюджетных средств.

Российский рынок дорожно-эксплуатационных услуг требует увеличения количества подрядчиков, обладающих необходимым набором современной техники и использующих в своей деятельности передовые технологии ремонта дорожного покрытия. Это позволит значительно увеличить срок службы дорожных покрытий и, соответственно, сделать расходование бюджетных средств более эффективным.

Кроме того, многие эксперты считают необходимым более активно внедрять практику передачи всего комплекса мероприятий по эксплуатации участков автомобильной дороги в рамках одного государственного контракта единому подрядчику на длительный срок на основе долгосрочных договоров, заключаемых уполномоченным органом государственного регулирования с операторами автомобильных дорог различных организационно-правовых форм. Предметом договора является оказание оператором услуг по обеспечению соответствия автомобильной дороги (или ее части, участка) определенным технико-эксплуатационным показателям в течение всего срока действия договора. Практика введенных ранее трехгодовых контрактов демонстрирует положительные результаты.

(Окончание на стр. 24)

Крылья для вас



Ильюшин Финанс

За двенадцать лет работы на рынке поставок авиационной техники в России "лизинг от ИФК" стал не просто финансовой услугой, а комплексным решением по развитию и поддержке авиапарка наших клиентов. Многолетний опыт сотрудничества с ведущими финансовыми институтами, разработчиками авиационной техники, эксплуатантами и сервисными организациями позволяет нам чутко реагировать на потребности рынка и находить лучшие решения в области финансирования и обслуживания самолетов. Мы открыты для новых предложений, продолжая развитие вместе с нашими партнерами.

www.ifc-leasing.com



ОАО «ОАК»
ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
КОРПОРАЦИЯ



Реклама

Тематическое приложение к газете «Коммерсант» («Лизинг») **Демьян Кудачев** – генеральный директор **Азар Мурсалиев** – шеф-редактор **Анатолий Гусев** – автор макета **Дарюша Опп** – директор фотослужбы **Валерия Любимова** – директор объединенной рекламной службы. **Рекламная служба:** Тел. (495) 943-9108/10-12, (495) 101-2353

Алексей Харнас – руководитель службы «Издательский синдикат» **Аюла Солomatina** – выпускающий редактор **Наталья Дашковская** – редактор **Сергей Цомов** – главный художник **Виктор Куликов** – фоторедактор **Екатерина Бородинна** – корректор **Адрес редакции:** 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4. Тел. (495) 943-9174/9472/9474/9198