Коммерсантъ
Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ»
Четверг 4 октября 2012 №186
kommersant.ru
4 601865 000240 12140

ЛИЗИНГ

Лизинг коммерческой недвижимости востребован в регионах **20** | Совместить trade in и лизинг в России вполне реально **22** | Насколько высока цена ошибки при выборе лизинговой программы **22**

Один за всех

рейтинг

В первом полугодии 2012 года рынок лизинга вырос быстрее ожиданий его участников — на 34%, при этом две трети прироста обеспечила компания-лидер — «ВЭБ-лизинг».

Российский лизинговый рынок демонстрирует быстрый темп развития. Количество новых сделок за первое полугодие 2012 года увеличилось на 34%, а их сумма составила 712 млрд руб. При этом участники рынка в начале года прогнозировали годовой прирост менее 20%. В то же время существенный рост рынка обеспечила преимущественно одна компания — «ВЭБ-лизинг», а без учета ее показателей прирост составил бы 10,3%.

Участники рынка отмечают стабильный спрос на свои услуги с начала года. О повышении инвестиционной активности свидетельствует и средняя сумма лизинговой сделки. За два года она выросла почти вдвое — с 6,1 млн руб. в первом полугодии 2009 года до 11,2 млн руб. в первом полугодии 2011 года, и в 2012 году сохранилась на таком же уровне, несмотря на значительный прирост числа заключенных сделок (+40%). Основным фактором, сдерживающим рост рынка, остаются опасения второй волны кризиса, сомнения в сохранении макроэкономической стабильности и ожидания высокой волатильности курса рубля.

Тройку лидеров рынка по объему новых сделок в первом полугодии 2012 года составили «ВЭБ-лизинг», «ВТБ-Лизинг» и «Сбербанк Лизинг». В сумме на них пришлось 43% объема новых сделок. Крупнейшей лизинговой компанией России по сумме полученных платежей стал «ВТБ-Лизинг».

Первое место в рэнкинге (222,2 млрд руб. новых сделок) занял «ВЭБ-лизинг», в 4,5 раза обогнав ближайшего конкурента по сумме контрактов. Такой успех компании был обусловлен в том числе победой в тендере РЖД на поставку в 2012–2016 годах путевой техники на общую сумму 89 млрд руб.

Стоит также отметить, что существенное изменение позиций компании «Бизнес-альянс» связано с заключением ряда крупных сделок с ОАО «Кузбассэнерго» на поставку оборудования для глубокой модернизации энергоблоков ГРЭС (паровые турбины, турбогенераторы, котельное, электротехническое и прочее оборудование).

Концентрация на рынке в первом полугодии 2012 года вновь усилилась: доля сделок крупнейшего лизингодателя в объеме нового бизнеса составила 31% (в первом полугодии 2011 года — 16%, в первом полугодии 2010 года — 11,8%). При этом доля десяти крупнейших компаний почти не изменилась: на них пришлось 67,4% новых сделок (в 2011-м — 68,5%, в 2010-м — 56,8%). Сумма сделок государственных лизинговых компаний (в том числе «дочек» госбанков) в первом полугодии 2012 года вновь составила более половины объема нового бизнеса — 54,6%.

СЕГМЕНТ ЛИЗИНГА НЕДВИЖИМОСТИ НА ОБЩЕЕВРОПЕЙСКОМ РЫНКЕ НЕ МОЖЕТ ВОССТАНОВИТЬСЯ ПОСЛЕ КРИЗИСА 2008 ГОДА

ИСТОЧНИК: RUSENERGY.

ПРИ ОБЩЕЙ ТЕНДЕНЦИИ К РОСТУ, СЕГМЕНТ ЛИЗИНГА НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ ДЕМОНСТРИРУЕТ КРАЙНЕ ВОЛАТИЛЬНУЮ ДИНАМИКУ ОБЪЕМОВ

ИСТОЧНИК: RUSENERGY.

В отраслевой разбивке новых сделок традиционно лидирует железнодорожная техника. Как отмечают участники рынка, например, наибольшую долю в объеме нового бизнеса ГК «Газпромбанк лизинг» в первом полугодии 2012 года занимают сделки по лизингу железнодорожного подвижного состава. «Их доля составила 57,85%,— говорит Максим Агаджанов, генеральный директор „Газпромбанк лизинга“.— Потребности наших лизингополучателей сконцентрировались главным образом на лизинге цистерн (их доля в объеме нового бизнеса по железнодорожной отрасли составила 55,7%). Кроме того, „Газпромбанк лизинг“ является одним из крупнейших лизингодателей оборудования для нефтесервиса и нефтедобычи — доля нефтегазовой отрасли в объеме нового бизнеса выросла до 21,57%. Это обусловлено высоким уровнем износа оборудования в нефтегазовой отрасли — на сегодняшний день износ основных фондов в добывающей промышленности превышает 50%. Аналогичная ситуация в транспортной инфраструктуре: средний износ трубопроводов составляет более 65%».

Вторым и третьим по объему сегментами стали грузовой и легковой автотранспорт. Примечательно, что в текущем году прочие сегменты рынка продемонстрировали сопоставимую динамику — темпы прироста рынка, очищенные от влияния железнодорожного сегмента, составили 30,4% (в целом по рынку — 34%).

«Что касается отраслевой направленности, в настоящее время на лизинговом рынке еще сохраняется значительная доля железнодорожной отрасли в объемах новых лизинговых сделок. Однако необходимо отметить снижение доли универсального подвижного состава в структуре этих сделок. В первом полугодии на рынке были реализованы крупные сделки по лизингу транспортной инфраструктуры, появились проекты по лизингу вагонов нового поколения. Лизинговый бизнес активно развивается в нефтегазовой отрасли. Показатели инвестиционных программ нефтегазовых компаний в переоснащение основных фондов значительны и весьма перспективны для лизинговых компаний,— отмечает Максим Агаджанов.— Продолжается активный рост лизинга грузовых и легковых автомобилей, учитывая ликвидность этих предметов лизинга, наличие вторичного рынка и связанную с этим возможность прогнозировать цену данного имущества в любой период его эксплуатации, данные сделки сейчас являются одними из самых популярных у российских лизингодателей».

«Еще одно перспективное направление отрасли — оперативный лизинг. Подобные соглашения могут предусматривать оказание различных услуг по установке, хранению и текущему техническому обслуживанию сдаваемого в аренду имущества.

(Окончание на стр. 19)

Рэнкинг лизинговых компаний России по итогам первого полугодия 2012 года

Место		Компания	Объем нового бизнеса за 1-е полугодие 2012 года (млн руб.)	В том числе оперативный лизинг/ аренда, (млн руб.)	Текущий портфель (млн руб.)		Место по портфелю по новому бизнесу
01.07.12	01.07.11				01.07.12	01.07.11	
1	1	«ВЭБ-лизинг»	222233,4	н.д.	486301,2	189685,4	1
2	3	«ВТБ Лизинг» (включая ГК «Транскредитлизинг»)	48712,7	н.д.	334086,5	211567,9	2
3	2	«Сбербанк Лизинг» (ГК)	34081,2	0,0	218292,5	196318,7	3
4	4	Государственная транспортная лизинговая компания	32058,8	0,0	82781,4	38523,3	5
5	8	«Газпромбанк Лизинг» (ГК)	31736,0	0,0	60006,0	23690,2	7
6	104	«Бизнес Альянс»	26153,7	0,0	35989,5	14771,1	11
7		«Росагролизинг»	23129,0	14,0	49404,0		9
8		«Трансфин-М»	21065,4	111,0	70472,6		6
9	6	Лизинговая компания «Уралсиб»	20727,0	24,0	32623,0	28948,9	13
10	7	Europlan	19987,1	н.д.	32194,2	21368,4	14
11	15	«Альфа-Лизинг» (ГК)	19000,5	0,0	54817,0	42702,0	8
12	5	«Газтехлизинг»	14429,4	0,0	110132,3	59249,6	4
13		«РЕЙЛ1520»	10482,0	10482,0	14605,0		19
14	14	«Сименс Финанс»	10459,5	0,0	16201,6	11511,7	18
15	10	«Балтийский лизинг» (ГК)	10411,3	0,0	20238,6	15547,5	15
16	11	«Carcade Лизинг»	8693,0	0,0	12964,0	6725,9	21
17	13	«КамАЗ-Лизинг» (ГК)	6254,8	2523,8	3957,7	3858,6	47
18	22	«РЕСО-Лизинг»	5445,4	0,0	8903,1	5467,9	25
19	16	«Райффайзен-Лизинг»	5284,9	0,0	16419,0	10592,4	17
20		«Лизинком»	5110,1	0,0	8102,7		27
21	21	«Элемент Лизинг»	4803,9	47,2	7577,2	4953,9	32
22	24	«Стоун-XXI» (ГК)	4769,2	0,0	6827,8	3696,2	35
23	46	Сибирская лизинговая компания (Москва)	4602,0	1,2	7688,0	6186,0	31
24	43	«Балтинвест»	4400,4	83,0	5356,5	1711,3	40
25	17	«Интерлизинг» (ГК)	4340,9	0,0	11879,3	9293,3	22
26		«МСП Лизинг»	3816,0	0,0	4891,5		41
27	53	«Система Лизинг 24»	3703,1	0,0	5470,7	2141,2	39
28	28	Универсальная лизинговая компания	2890,0	82,0	6917,0	5609,7	34
29	27	«Зест» (ГК)	2862,4	н.д.	7719,3	6856,0	30
30	35	«ФБ-Лизинг»	2758,8	0,0	4701,7	3547,6	44
31	40	«Югра-Лизинг»	2568,0	0,0	4709,0	2263,0	43
32	31	«Дойче Лизинг Восток»	2340,4	0,0	13896,3	10426,1	20
33	25	«Юникредит Лизинг» и « Локат Лизинг Руссия»	2281,1		10947,9	11055,9	24
34	33	«Фольксваген Груп Финанц»	2235,6		3617,7	3077,7	49
35	56	«МТЕ Финанс»	2193,8		20094,8	16315,0	16
36		«ПК-Лизинг»	2111,7		1670,9		68
37	29	Русская лизинговая компания	2103,0	0,0	5725,0	6689,0	37
38	32	«Вектор-Лизинг»	2097,6	94,9	4841,0	5158,7	42
39		«Ильюшин Финанс Ко.»	2080,1	0,0	42485,7	35617,6	10

Окончание на стр. 19

ГТЛК Государственная Транспортная Лизинговая Компания

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 //

ЛУЧШИЕ СТАВКИ КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ

www.gtlk.ru
(495) 2210012

Реклама. Открытое акционерное общество «Государственная транспортная лизинговая компания». Занимает первое место в лизинге дорожной техники, автобусов и микроавтобусов. 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%. 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.

На правах рекламы

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
- Гибкие параметры лизинга
- Быстрое принятие решения
- Персональное обслуживание

www.jaguar.ru | www.landrover.ru

JAGUAR

LAND ROVER

* 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

Неэкспортируемый лизинг

авиация

Одна из стратегических целей России — занять более или менее достойное место на мировом рынке авиастроения. Конкурентоспособность самолетов определяется не только их техническими характеристиками, но и наличием финансовых механизмов, позволяющих выгодно структурировать дорогостоящую сделку. Надо признать, что власти делают шаги по стимулированию экспортных контрактов, однако экспорт лизинговых услуг пока затруднителен. А в этом нуждаются как существующие программы российского авиапрома Sukhoi Superjet 100 и Ан-148, так и перспективная программа МС-21.

В сентябре Минпромторг опубликовал свой проект государственной программы «Развитие авиационной промышленности» на 2013–2025 годы. Ее целью поставлено формирование глобально конкурентоспособной авиационной отрасли, в число задач, в частности, входят создание корпораций мирового уровня в ключевых сегментах авиастроения и продвижение продукции отечественных компаний на внешних рынках.

До сих пор современные российские самолеты на экспортном рынке почти не представлены. Можно упомянуть только штучные поставки самолетов Ил-96–100 и Ту-204 на Кубу, а также Ту-204 в Китай и Северную Корею. При этом поставки на Кубу, осуществленные лизинговой компанией «Ильюшин Финанс Ко» (ИФК), были выполнены с использованием механизма экспортного кредитования: кубинская сторона оплатила 15% контракта общей стоимостью свыше $100 млн, а остальные 85% были профинансированы за счет банковских кредитов под гарантии российского Минфина и правительства Кубы.

Для стимулирования подобных сделок в конце 2011 года было учреждено Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР). К примеру, в начале сентября ЭКСАР и Таганрогский авиационный научно-технический комплекс им. Г. М. Бериева на Гидроавиасалоне в Геленджике подписали меморандум о страховой поддержке продвижения на экспорт Бе-200. Этот самолет-амфибия ориентирован на очень узкие нишевые рынки, которых во всем мире существует не так уж много, поэтому механизмы его финансовой поддержки просто необходимы. ЭКСАР предоставит организациям, участвующим в экспортных поставках Бе-200 и их финансировании, конкурентоспособные на международном рынке услуги по страхованию экспортных кредитов от политических и коммерческих рисков.

По словам гендиректора ЭКСАР Петра Фрадкова, поддержка экспорта продукции российского авиапрома — это приоритетное направление деятельности агентства. Меморандум о сотрудничестве, также подписанный в Геленджике ЭКСАР и корпорацией «Иркут», предусматривает разработку системы предоставления заказчикам МС-21 услуг по страхованию экспортных кредитов от политических и коммерческих рисков, что позволит иностранным заказчикам МС-21 привлекать финансирование для приобретения самолетов по минимальным процентным ставкам.

Все эти меры направлены на стимулирование продаж самолетов путем привлечения кредитов. Между тем весьма эффективными инструментами в гражданской авиации, как известно, являются механизмы финансового и операционного лизинга. Однако, например, компания ИФК, специализирующаяся именно на лизинге, для продвижения самолетов Ан-148 и Ан-158 в страны Латинской Америки подписала на Авиасалоне в Фарнборо контракт с лизинговой компанией South American Aircraft Leasing S.A. из Панамы. Документ предусматривает твердый заказ на три самолета Ан-158 с опционом еще на пять машин этого типа, а также опцион на семь самолетов Ан-148 (сборка региональных самолетов Ан-158 производится в Киеве, Ан-148 — в Воронеже, при этом оба типа самолетов примерно на 70% состоят из российских комплектующих). Сумма контракта оценивается в $420 млн. Панамская компания будет лизингодателем техники для авиакомпаний Карибского бассейна и Африки.

В начале жизненного цикла самолета, пока летает всего два-три десятка машин, о его будущей остаточной стоимости говорить трудно ФОТО АЛЕКСЕЯ КУДЕНКО

По словам представителей ИФК, по российскому законодательству, в отличие от других стран, считается, что лизинговая услуга предоставляется по месту нахождения лизинговой компании. Отсюда следует, что если российская компания передает свой самолет в лизинг за рубеж, получаемые ей лизинговые платежи будут облагаться НДС по ставке 18%, тогда как при продаже самолета на экспорт НДС возмещается. Кроме того, сохраняя самолет на своем балансе, российская лизинговая компания вынуждена платить налог на имущество и ряд других налогов (хотя в некоторых регионах по ним установлены льготы). Таким образом, особенности российского законодательства снижают экономическую эффективность сделки. Есть и юридические особенности, связанные с вопросами обеспечения прав собственности и возврата переданного в залог самолета в случае неплатежей лизингополучателя. В итоге выходит, что лизинговый механизм продвижения российской авиатехники за рубеж пока фактически недоступен. Для его реализации, очевидно, требуется доработка российского законодательства.

Еще один вопрос, принципиально важный для всех лизинговых операций,— это обеспечение остаточной стоимости авиатехники. Эта величина, точнее, ее прогноз на 10–15 лет, используется при расчете лизинговых ставок и существенно на них влияет. Если определенный тип самолета выпущен, допустим, в количестве, как минимум, нескольких сотен экземпляров, то по сделкам с ними накоплена достаточная статистика и остаточная стоимость прогнозируется достаточно хорошо. Если выпущена, например, сотня самолетов, то прогноз уже не столь ясен. А в начале жизненного цикла самолета, пока летает всего два-три десятка машин, о будущей остаточной стоимости вообще трудно сказать что-либо определенное. Рынок еще не сложился. Именно такая ситуация со всеми современными российскими самолетами, поэтому при продаже самолета в финансовый лизинг на 15 лет приходится предполагать, что по истечении этого срока стоимость самолета будет нулевой, то есть раскладывать по лизинговым платежам всю его нынешнюю стоимость. Очевидно, учет остаточной стоимости мог бы существенно снизить лизинговые платежи. В уже упоминавшемся проекте госпрограммы сказано о необходимости предоставления государственных гарантий лизинговым компаниям по остаточной стоимости отечественных воздушных судов. Однако, как говорят специалисты, сделать эффективный инструмент, реально гарантирующий остаточную стоимость, не так просто: для этого, очевидно, понадобится специальный финансовый фонд, обеспечивающий возможные платежи по гарантиям.

Все эти проблемы становятся еще более острыми в свете вступления России в ВТО. Даже представители министерств признают, что у них нет ни полного понимания всех последствий этого шага, ни ясных представлений о том, как участие в ВТО отразится на системе взаимодействия государства и промышленности. Более или менее понятно, что прямое субсидирование промышленности станет практически невозможным — потребуется использовать более тонкие схемы, не противоречащие правилам ВТО. Один из таких путей — поддержка заказчиков: авиаперевозчиков и лизинговых компаний. Дело в том, что сфера услуг гораздо слабее регламентирована правилами ВТО по сравнению с производством. Вполне работоспособный опыт субсидирования лизинговых платежей для авиакомпаний и процентных ставок по кредитам для лизинговых платежей в России уже имеется. В настоящее время наиболее актуально введение подобного субсидирования для региональных самолетов, что послужило бы важным шагом на пути решения чрезвычайно острой проблемы развития региональных авиаперевозок в России. Один из первых шагов в этом направлении уже сделан: в конце прошлого года правительство приняло постановление №1212, предусматривающее субсидирование лизинговых платежей для самолетов вместимостью до 50 пассажиров с любым типом двигателей и до 72 кресел с турбовинтовыми двигателями. Впрочем, по мнению специалистов, и это постановление нуждается в доработке: в него не попадает турбореактивный региональный Ан-148 вместимостью 75–85 мест. С целью поддержки российского авиапрома необходимо распространить постановление №1212 на любые типы региональных самолетов, зарегистрированные в российском реестре.

Алексей Синицкий,
главный редактор «Авиатранспортного обозрения»

Один за всех

рейтинг

(Окончание. Начало на стр. 17)

Потенциал роста данного сегмента, по оценкам экспертов лизингового рынка, в перспективе трех-пяти лет составляет 10% общего объема сделок, а наиболее перспективными активами станут транспортные средства, включая железнодорожный подвижной состав, спецтехнику, буровое оборудование»,— отмечает эксперт.

Регионом-лидером остается Москва: ее доля в структуре заключенных сделок выросла с 44,3% до 55%. Тем не менее появление такого дисбаланса довольно условно. В частности, это объясняется заключением ряда крупных сделок по лизингу железнодорожной техники. Хотя формально эти суммы отнесены к московским сделкам (по месту расположения клиента), в действительности поставляемое оборудование будет распределяться по разным федеральным округам. Без учета этих сделок доля Москвы в новом бизнесе в первом полугодии 2012 года составляет около 36%. Доли прочих федеральных округов в географическом распределении сделок значимо не менялись, за исключением Уральского ФО, доля которого за год снизилась с 16% до 6%.

Рынок лизинга продемонстрировал высокие темпы развития в начале текущего года (участники рынка в конце 2011 года предполагали прирост не выше 20% в 2012 году). При сохранении такой же динамики и отсутствии внешних шоков, по оценкам «Эксперт РА», темпы прироста рынка могут достигнуть 30%, а сумма новых сделок составит 1,7 трлн руб. В то же время в случае снижения активности лидера рынка «ВЭБ-лизинга» темпы прироста будут близки к ожиданиям участников рынка — около 20%.

Участники рынка ожидают спрос на лизинг железнодорожного транспорта, авиатехнику и автотранспорт, оборудование для нефтяной отрасли останется стабильным. Кроме того, с учетом ряда государственных проектов и направляемых в них инвестиций возможен рост сделок в сегменте строительной и дорожно-строительной техники, а также энергетического оборудования.

Роман Романовский

Рэнкинг лизинговых компаний России по итогам первого полугодия 2012 года

Окончание. Начало на стр.17

Место 01.07.12	Место 01.07.11	Компания	Объем нового бизнеса за 1-е полугодие 2012 года (млн руб.)	В том числе оперативный лизинг/аренда, (млн руб.)	Текущий портфель (млн руб.) 01.07.12	Текущий портфель (млн руб.) 01.07.11	Место по портфелю по новому бизнесу
40	42	«Альянс-Лизинг»	1939,7	0,7	3459,0	2071,8	50
41	57	«Соллерс-финанс»	1802,8	41,5	2234,6	1148,6	62
42	39	«Ураллизинг»	1730,0	0,0	2778,1	1982,7	55
43		«Металлинвестлизинг»	1642,0	0,0	6733,0		36
44	45	«Экспо-лизинг»	1618,0	0,0	4005,5	3789,3	46
45	61	«ЮТэйр-Лизинг»	1558,0	0,0	2811,5	1400,0	54
46	20	«Северная Венеция» (ГК)	1452,4	0,0	11198,6	12037,4	23
47	12	Brunswick Rail	1343,0	1343,0	33342,1	18058,4	12
48	41	«Ярканл Лизинг»	1342,6	164,7	4276,5	3576,0	45
49		«РМБ-Лизинг»	1231,5	0,0	3245,1		51
50	60	«Шреи Лизинг»	1228,7	0,0	2219,4	1207,0	63
51	63	Ликонс»	1193,5	37,0	1536,8	1235,0	70
52	44	«Челиндлизинг»	1166,5	0,0	3231,4	2489,3	52
53	51	«Яков Семенов» (ГК)	1114,1		2103,0	1588,2	65
54	34	ARVAL	1109,0	1109,0	7982,0	2998,4	28
55	38	Лизинговая компания «Дельта»	1100,0	0,0	2053,6	1650,8	67
56		Санкт-Петербургская лизинговая компания	1055,2	0,0	2589,1		58
57	50	Петербургская лизинговая компания	1014,0	0,0	2607,0	2230,5	57
58	68	«Эксперт-Лизинг» (Челябинск)	870,1	0,0	1223,2	585,2	76
59	30	Промышленная лизинговая компания	841,3	0,0	3897,8	3822,7	48
60		«Транслизинг»	830,1	0,0	5580,9		38
61	59	«Лизинг-Трейд»	822,1	0,0	2330,3	1195,1	61
62	66	«Столичный лизинг»	788,8	13,3	1338,7	1051,0	73
63	70	ЛК «Лиакон»	788,4	0,0	2093,0	1627,1	66
64		«Данмар-лизинг»	749,0		1402,7		72
65	62	Национальная лизинговая компания	732,2	0,0	1159,2	742,4	77
66	58	«Абсолют» (ГК)	731,5	0,0	2110,2	1771,8	64
67	64	«Гознак-лизинг»	665,0	0,0	2841,8	2171,0	53
68	65	«Экономлизинг»	601,1	0,0	1244,3	915,5	75
69	77	Муниципальная инвестиционная компания (ГК)	581,0	22,0	2701,5	2099,5	56
70		«Комплекс Лизинг»	508,0	0,0	582,0		91
71	52	Банк «Интеза» и «Интеза Лизинг»	501,4	0,0	2558,8	2990,0	59
72		«Транслизинг-сервис»	492,0	492,0	349,0		101
73	79	Лизинговая компания «Версус»	450,0	0,0	858,9	463,0	81
74	67	«Уралпромлизинг» (ГК)	448,4	0,0	1037,2	868,4	79
75	76	«Межрегиональная инвестиционная компания	444,6	3,0	892,4	601,9	80
76	86	«Неолизинг»	436,5	0,0	608,3	230,1	88
77		«Техноспецстал-Лизинг»	432,7		601,4		89
78	36	«Петролизинг-Менеджмент»	426,4	0,0	7807,7	2856,5	29
79	71	«Белфин»	421,9		1115,2	1082,3	78
80	99	Самарская лизинговая компания	370,0		448,0	210,0	97
81	18	Клиентская лизинговая компания (ГК)	331,3	14,9	7369,2	8330,4	33
82	74	«АС Финанс» (ГК)	327,5	0,0	646,0	464,0	86
83	95	Первая лизинговая компания (Тверь)	322,0	0,0	814,0	427,0	82
84		Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан	313,0	0,7	1279,1		74
85		«Лентранслизинг»	312,1		575,7		92
86	87	Банк «Вологжанин»	306,7	0,0	671,6	533,5	85
87	81	«Экспресс-Волга-Лизинг»	290,0	0,0	619,3	571,8	87
88	75	«Лизинг Стандарт» (ГК)	285,2	0,8	808,6	731,0	83
89	98	«ПЛ-лизинг»	283,7	0,0	265,9	134,3	103
90	78	«Проминвест» (ГК)	282,2	0,0	2465,0	1095,8	60
91		«Петербургснаб»	229,7	0,0	690,5		84
92	82	Владимирская лизинговая компания	222,6		369,5	329,9	100
93	102	«Аквилон-Лизинг»	220,2	0,0	479,7	386,3	95
94	85	«РЛизинг»	209,8		533,8	314,2	94
95	73	«Регион»	204,4	0,0	1588,6	1503,0	69
96	72	«Строительно-дорожные машины Трейдинг»	179,0	0,0	447,0	630,6	98
97	93	«Аспект»	177,0	0,0	563,0	195,0	93
98	80	«ПН-Лизинг»	176,1	0,0	400,0	540,4	99
99		«МСБ-Лизинг»	152,0	0,0	337,0		102
100	88	«Проект Роста»	150,0	0,0	1439,0	1543,2	71
101		«АФТ-Лизинг»	143,2	0,0	254,2		104
102		«Титан-лизинг»	140,4	0,0	230,3		106
103	105	Русский лизинговый центр	101,7	0,0	174,2	101,5	108
104		«М-Лизинг»	97,0	0,0	597,9		90
105	54	Лизинговая компания «Север/Запад»	86,6	0,0	8885,2	11631,2	26
106	101	«Центр-Лизинг»	85,2	0,0	248,3	123,1	105
107	97	«Топком Инвест»	83,0	1,2	476,2	429,8	96
108		«Лизинг-Медицина»	65,5	0,0	149,3		109
109		Первая лизинговая компания (Новосибирск)	54,5	0,0	202,2		107
110	108	«Технолизинг»	26,0		143,5	106,2	110
111	90	«Анлагелизинг»	21,6	0,0	100,9	169,1	111

Источник: «Эксперт РА».

Реклама

Десять лет стабильности

ВТБ ЛИЗИНГ

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

ОАО ВТБ Лизинг

ЛИЗИНГ

Золотой век профицита

тенденция

В железнодорожной отрасли наблюдается интересная ситуация. Речь идет об избытке универсального подвижного состава — основном источнике дохода финансовых посредников в данной отрасли.

Грузовой вагон — один из самых интересных активов для лизинговых компаний. Он востребован, а его приобретатель надежен: спрос на перевозки в России и других странах СНГ очень устойчив, разве что за исключением кризисных времен. Другое дело, что доходность от него низка по сравнению с другими видами оборудования, но ведь и сделки обычно заключаются сразу на партию, порой до нескольких тысяч единиц.

Парк России насчитывает более 1,1 млн единиц грузового подвижного состава, из них чуть меньше половины — полувагоны, которые наиболее востребованы в силу своей универсальности: в них можно перевозить большинство видов грузов.

В советские и постсоветские времена, за исключением периода промышленного спада в начале—середине 1990-х годов, вплоть до весны 2012 года грузовладельцы сталкивались с перманентным дефицитом полувагонов. Иногда их не хватало катастрофически, как это было летом 2011 года, иногда просто не хватало, но в той или иной степени недостаток ощущался всегда.

За последние два-три года ситуация существенно изменилась. «Сегодня рынок лизинга железнодорожного транспорта характеризуется высоким уровнем концентрации. Это связано, во-первых, с крупным масштабом лизинговых сделок и, во-вторых, с высокой ценовой конкуренцией. В связи с этим рынок труднодоступен для лизингодателей малого и среднего уровней. Именно поэтому крупные лизинговые компании при ведущих банках и фондах, в том числе „Газпромбанк лизинг“, занимают более 50% рынка, что связано с наличием стабильного источника финансирования такого рода сделок,— рассказывает Максим Агаджанов, генеральный директор „Газпромбанк лизинга“.— К концу 2012 года мы ожидаем снижения цен на полувагоны, а также уменьшения спроса на лизинг данного вида подвижного состава. При этом, по оценкам экспертов, снижение вряд ли превысит 10–15%, что позволяет оптимистично смотреть на возможность развития рынка лизинга в целом».

Как показывает «Исследование потребителями качества услуг на рынке грузоперевозок железнодорожным транспортом», которое ОАО РЖД проводит с целью получения обратной связи от грузовладельцев, буквально с апреля и вплоть до настоящего момента наблюдается следующая ситуация: полувагонов в избытке, чему представители промышленных предприятий несказанно рады. Представители лизинговых компаний осторожны: «Спрос на универсальные вагоны действительно снизился. Мы ожидаем, что эта тенденция сохранится. Движение спроса вверх возможно при пересмотре логистической модели перевозок, увеличении пропускной способности железных дорог, а также при достижении парком критической отметки износа старых вагонов и необходимости их немедленного замещения»,— говорит директор компании «Райффайзен Лизинг» Галина Майер. «В текущем году ввиду негативных ожиданий и неопределенности в экономике, высокой цены на полувагон и повышения стоимости привлечения кредитных ресурсов, насыщения парка и изменения тарифной политики ОАО РЖД наметились следующие тенденции: снижение спроса на полувагоны и возникновение спроса на специализированный парк: крытые вагоны, газовые цистерны, платформы, зерновозы»,— отмечает генеральный директор ОАО «ВТБ Лизинг» Андрей Коноплев.

Два слова о том, как это получилось. В ходе структурной реформы железнодорожного транспорта в отрасли появились компании-операторы, чей бизнес состоит в предоставлении грузовладельцам вагонов и выстраивании в интересах клиента оптимальной логистики. Кроме того, в 2007–2011 годах весь подвижной состав ОАО РЖД был передан в две дочерние структуры монополии. Это привело к тому, что вместо обезличенного парка МПС—РЖД на рынке появилось множество участников, обладающих собственными интересами касательно грузов и направлений перевозки. И если раньше весь процесс транспортировки управлялся централизованно и с точки зрения оптимальной логистики, то теперь наступил хаос. Пример: если во времена существования общего парка для перевозки пиломатериалов из Красноярского края в Новосибирскую область начальник станции просто брал стоящий на путях ближайший пустой полувагон или платформу, то теперь не исключена ситуация, когда вагон приедет сначала в Красноярск из Иркутска и только потом отправится по назначению. А тот самый пустой полувагон отправится из Красноярска как раз в Иркутск. С точки зрения оптимальной логистики это абсурд, но такое положение вещей понятно: у каждого вагона свой хозяин, у которого есть договорные отношения с тем или иным клиентом. Собственно, в этом цель реформы и состояла: добиться того, чтобы в отрасли работало много игроков, которые в конкурентной борьбе друг с другом стремились бы оказать грузовладельцу качественные услуги.

Однако железные дороги имеют ограниченную пропускную способность. Настоящий хаос наступил в сети российских железных дорог летом 2011 года: вкупе с традиционным ремонтным сезоном и ростом объемов погрузки «нелогичная логистика» перемещения подвижного состава привела к тому, что движение почти остановилось. Многие предприятия не могли получить вагоны, несмотря на то что на соседних станциях простаивал порожний подвижной состав; обещанный парк шел несколько недель, продираясь через пробки на узловых станциях и забитых участках. Промышленный сектор обращался к властям с просьбой помочь, а тем временем останавливал производства и отправлял работников в вынужденный отпуск.

Изменения произошли только осенью 2011 года после письма губернатора Кемеровской области Амана Тулеева президенту страны Дмитрию Медведеву с предостережением о том, что если дефицит вагонов не будет ликвидирован, то последствия могут быть самыми печальными. После замечания из Кремля ОАО РЖД забрало часть полувагонов из дочерних структур и стало управлять ими по старым эмпээсовским правилам: исходя из транспортной, а не коммерческой логики.

Надо понимать, что дефицит вагонов был исключительно структурным: их хватало для того, чтобы удовлетворить потребности экономики, проблема была лишь в управлении: сделать так, чтобы нужное количество единиц техники было в нужное время на нужной станции. С появлением парка ОАО РЖД (официально он назывался парк АГ, затем был переименован в ВСП) все встало на свои места: структурный дефицит исчез, а производственные рекорды вагоностроителей России и Украины, которые несколько лет подряд превышали даже советские показатели по выпуску продукции, привели к тому, что подвижного состава стало в избытке.

По словам первого вице-президента ОАО РЖД Вадима Морозова, лишних вагонов насчитывается 100–150 тыс. единиц. Большинство из них, по прикидкам экспертов, это полувагоны и цистерны. И они же, согласно данным рейтинга лизинговых компаний за 2011 год журнала «РЖД-Партнер», преобладают в парке, которым владеют финансовые посредники: на полувагоны в прошлом году приходилось около 60%, на цистерны — четверть. К слову, причина избытка цистерн — активное развитие трубопроводного транспорта.

Лизинговые компании тем не менее смотрят на будущее железнодорожного сегмента с оптимизмом. Как уверяет представитель одного из крупнейших игроков, к 2015 году примерно у 44% имеющихся в настоящее время полувагонов истечет срок службы. Его, конечно, можно продлить, но большого смысла в этом нет: ремонт обходится дорого. Поэтому очевидно, что спрос на новый подвижной состав, пусть и с локальными колебаниями, но все же будет в среднесрочной перспективе показывать устойчивый рост. «В целях удержания объемов железнодорожных перевозок на текущем уровне в течение 2012–2014 годов требуется приобрести 43–47 тыс. вагонов. Отложенное списание изношенного парка обеспечит спрос после 2016 года. Рынок подвижного состава в России и странах СНГ ввиду своей масштабности остается флагманом среди прочих сегментов»,— приводит цифры руководитель ОАО «ВТБ Лизинг».

Несмотря то что рост погрузки ожидается небольшим, с учетом выбытия вагонов работы для парка все равно хватит. Такой прогноз может не оправдаться только в случае повторения экономического кризиса, но даже в условиях кризиса 2008–2009 годов перевозки упали не более чем на 20%.

К тому же на рынке ожидают появления инновационной техники. В настоящее время полувагоны, выпускаемые в России и на Украине, по моделям друг от друга отличаются, но стоят на одной тележке. Она устарела, и теперь отрасль ищет новый вариант, который обеспечит более долгий срок эксплуатации, больший межремонтный пробег и повышенную грузоподъемность. Новый полувагон и станет очередным драйвером роста, надеются финансовые посредники. Инновационная модель будет дороже, чем старая (хотя в пересчете на жизненный цикл обещает выйти дешевле), а потому сулит лизинговым компаниям хорошую прибыль.

И наконец, есть еще и специализированный подвижной состав, за исключением разве что цистерн для транспортировки нефти. «Сейчас большинство заводов сократило производство полувагонов и переориентировало свои линии на спецпарк»,— говорит А. Коноплев. В частности, отмечают эксперты, всегда, а в нынешнему году особенно, не хватает зерновозов и цементовозов. С ними, правда, работать немного сложнее, чем с полувагонами, которые нужны всем и всегда. Зато спрос гарантирован.

Алексей Стригин

Кризис менеджмента

логистика

Структурная реформа железнодорожного транспорта привела не только к взрывному росту вагонного парка, но и к дезорганизации управления. Из-за появления огромного количества частных операторов и отсутствия единой системы регуляции их деятельности порожние пробеги иногда достигают 50%, возникают пробки на станциях, простои, что вынуждает участников рынка пересмотреть бизнес-модели и оптимизировать логистику.

В конце 1990-х — начале 2000-х годов на фоне начавшегося экономического роста российская промышленность столкнулась с острым дефицитом вагонов. Согласно статистики независимого эксперта Фарида Хусаинова, в 1999 году МПС приобрело 1557 вагонов, в 2000-м — 1000, в 2001-м — 104, в 2002-м — 1400, в 2003-м — 3400. Грузоотправители несли убытки и выплачивали неустойки за невыполнение контрактов.

Единственным выходом в этой ситуации была либерализация рынка предоставления вагонов, формально начавшаяся после утверждения концепции реформирования РЖД в 2001 году. Это позволило частным компаниям самостоятельно приобретать подвижной состав и предоставлять его под перевозку грузоотправителям, тем самым превратив отрасль в один из самых быстрорастущих видов бизнеса.

Сегодня в стране насчитывается более 1 млн грузовых вагонов и около 2 тыс. операторов подвижного состава, контролирующих около 80% вагонного парка страны. Среди них можно выделить четыре основные группы: профессиональные операторы с универсальным вагонным парком, включая подразделения РЖД — Первую и Вторую грузовые компании, и Globaltrans; профессиональные операторы со специализированным парком вагонов, такие, как «Трансойл», «Нефтетранссервис» и «СГ-транс». Третью группу составляют кэптивные структуры непосредственно компаний-грузоотправителей, например «Северсталь-транс» и «Газпромтранс». Четвертая — независимые логистические компании.

Инфраструктура железнодорожного транспорта по-прежнему находится в собственности РЖД. Отсутствие либерализации в данной сфере приводит к ее сокращению. Участники рынка также отмечают, что актуальной проблемой в последние годы стал дефицит локомотивной тяги. Все это приводит к ограничению пропускной способности железных дорог и зависимости грузоотправителей от наличия локомотивов. При этом действенный механизм взаимодействия РЖД и частных операторов для своевременного формирования поездов отсутствует. Грузы простаивают, а предприятиям не хватает вагонов. В итоге увеличивается себестоимость перевозки: грузоотправители вынуждены оплачивать не только доставку груза, но и возвращение порожнего вагона.

Председатель совета директоров РЖД Кирилл Андросов на форуме «Стратегическое партнерство 1520», прошедшем в июне в Сочи, в качестве одного из вариантов привлечения средств в железнодорожную инфраструктуру предложил брать деньги с грузоотправителей. «Если есть груз, есть потребность в нашей инфраструктуре, можно предположить, что грузоотправители готовы за это заплатить. Это модель проектного финансирования, когда мы понимаем, что за счет грузопотока можем вернуть затраченные средства»,— считает эксперт.

В последний год наблюдается переориентация среднего и малого бизнеса на автомобильный транспорт. Основными причинами этого стала даже не выросшая тарифная нагрузка, а невозможность своевременной гарантированной отправки груза. Дополнительной проблемой является и скорость оформления документов: в настоящее время требуется заключение договора непосредственно с представителем компании-оператора, что требует поездки в зачастую неблизкий областной центр.

Для решения этой проблемы РЖД рассматривают возможность передачи части парка вагонов в управление единой диспетчерской компании и создания с помощью государства механизмов, способных рыночным путем сократить число собственников подвижного состава.

По словам вице-президента Американской транспортной ассоциации Кейт Кумара, одним из важных направлений реформирования железнодорожной логистической сети также является разработка современных подходов к определению общих логистических затрат и планирование логистических процессов, направленных на их оптимизацию и учитывающих специфику страны с использованием информационно-компьютерных технологий.

«Расходы провайдеров логистических услуг на 40–50% состоят из транспортных расходов. Грамотный подход к распределению активов, точная бухгалтерия и выбор оптимальных маршрутов могут сократить эти расходы до 30%»,— говорит топ-менеджер.

Это особенно актуально для России, где логистические затраты составляют в среднем 20% от ВВП. В США и Европе затраты на логистику составляют 8,6% и 7,8% ВВП соответственно.

По словам топ-менеджера, на логистическом рынке США все более популярным становится использование автоматизированных решений SAP, направленных на интеграцию бизнес-процессов. Внедрение соответствующих транспортных решений позволяет четко планировать свои транспортные ресурсы, логистические сети и каждую перевозку, сокращая время доставки и пустые пробеги. «Железная дорога для нашей страны нечто большое, чем часть бизнеса перевозок. Надежные логистические системы обеспечивают не только прибыль компаниям, но и в первую очередь свет, тепло и достаток жителей»,— говорят специалисты SAP.

Андрей Надеин, заместитель генерального директора SAP СНГ

Недвижимый потенциал

девелопмент

Лизинг недвижимости применяется на российском рынке все еще редко ввиду его ресурсоемкости. Не все лизингодатели готовы работать в этом сегменте.

Несмотря на достаточно длительный период развития российского лизингового рынка, такой сложный (с точки зрения организации сделки и юридических процедур) сегмент, как лизинг недвижимости, остается в аутсайдерах по объему и доле в общей сумме контрактов. За последние десять лет его доля в новых сделках не превышала 6%, а среднее значение составляло примерно 2,3%. Для сравнения: аналогичная доля сегмента на общеевропейском рынке в 2011 году составляла 9,5% (и это с учетом ее падения в результате экономической нестабильности в еврозоне). В наиболее же успешный период — в 2006 году — его доля достигала 15,6%. По размеру сумма сделок лизинга зданий и сооружений на нашем рынке даже в 2011 году несопоставима с общеевропейским объемом — разница составляет более 27 раз.

Анализируя динамику доли сегмента недвижимости в России, можно сделать вывод, что данные сделки зачастую выступают антикризисным инструментом финансирования для лизингополучателей. Увеличение доли сделок недвижимости в кризисный период 2008–2009 годов на фоне падения многих других сегментов рынка могло быть обусловлено двумя факторами. Во-первых, лизингом могли воспользоваться девелоперы, у которых возникли проблемы с получением и рефинансированием кредитов в ситуации одновременного роста стоимости заемных денег и падения цен на недвижимость. «В этих условиях лизинг показал свою эффективность и для тех, кто воспользовался им, стал серьезным рычагом ускорения выхода из кризиса»,— говорит Кирилл Царев, и. о. генерального директора компании «Сбербанк лизинг», президент Объединенной лизинговой ассоциации — профессионального союза участников лизинговой отрасли РФ. Во-вторых, ограничение банковского кредитования стимулировало предприятия обращаться за возвратным лизингом недвижимости для финансирования своей деятельности. «Хотя лизинг недвижимости не является нашим основным сегментом бизнеса, мы провели ряд таких сделок. При этом сделки заключались с уже проверенными надежными клиентами, которым в определенный момент потребовались оборотные средства, а иных источников привлечения финансирования не было»,— комментирует Константин Хуснтдинов, финансовый директор «Универсальной лизинговой компании».

Рост доли лизинга недвижимости в кризисный период в России прямо противоположен общеевропейской ситуации, где сегмент недвижимости активно рос до 2007 года, а после него демонстрирует негативную динамику. Типичные клиенты, на которых ориентирован лизинг недвижимости, делятся на две категории. Первая — собственники объектов коммерческой недвижимости, которые уже приносят рентный доход или только вводятся в эксплуатацию и заполняются арендаторами (возвратный лизинг). В таком случае лизинг применяется для рефинансирования дорогих и краткосрочных строительных кредитов. Лизинговая компания покупает у клиента объект недвижимости, тот рефинансирует свою задолженность по объекту и получает его в долгосрочный лизинг.

Топ-10 компаний в сегменте лизинга недвижимости в 2011 году

	Компания	Объем новых сделок в 2011 году (млн руб.)
1	«Сбербанк Лизинг» (ГК)	11701,0
2	«ВТБ Лизинг» (в том числе ГК «Транскредитлизинг»)	7773,7
3	«Газтехлизинг»	5173,5
4	Сибирская лизинговая компания (Москва)	1060,5
5	«Петролизинг-Менеджмент»	929,0
6	«Центр-Капитал»	678,4
7	«МКБ-Лизинг»	597,6
8	«Альфа-Лизинг»	589,3
9	Государственная транспортная лизинговая компания	467,0
10	«Балтийский лизинг» (ГК)	356,4

Источник: «Эксперт РА».

Вторая — собственно сами арендаторы. Для них лизинговая компания финансирует большую долю стоимости объекта, после чего он передается в лизинг получателю. «Инструмент лизинга коммерческой недвижимости особенно эффективен для недавно построенных объектов, в связи с тем, что есть возможность применения коэффициента ускоренной амортизации до 3 и отложенной во времени уплатой налога на прибыль. Кроме того, все платежи по лизингу относятся на себестоимость. Амортизация при лизинге списывается быстрее, соответственно, быстрее снижаются остаточная стоимость объекта и сумма налога на имущество»,— поясняет Кирилл Царев. В итоге здание, приобретенное с помощью финансовой аренды, может оказаться ощутимо дешевле, чем при покупке его с оформлением банковского кредитования».

Лизингодателей, работающих в области лизинга недвижимости, сравнительно немного — едва ли треть участников рынка ежегодно осуществляет такие сделки. В 2010 году среди них было 30 компаний, в 2011 году — 34. Это объясняется тем, что в лизинге недвижимости стоимость объектов по сравнению с другими сегментами велика и позволить себе активно выступать на этой сцене могут лишь крупные игроки, особенно крупные финансовые структуры с госучастием. Сегмент так же характеризуется высокой концентрацией (на топ-10 компаний в 2011 году приходилось 84% новых сделок, за первое полугодие 2012 на топ-10 приходится уже 91% сделок) и волатильностью участников. На 1 января 2010 и 2011 годов и 1 июля 2012 года только шесть компаний дважды попадали в десятку лидеров рынка. При этом только одна из них — «Сбербанк Лизинг» трижды попадала в тройку лидеров и занимала первое место в рейтинге в 2010 и 2011 годах.

Один из лидеров этого рынка — «Сбербанк Лизинг» — одновременно и самый быстрорастущий игрок в этом сегменте. Совместно с ОАО «Сбербанк России» компания разработала новые продукты финансового и возвратного лизинга для различных типов объектов и в результате активно нарастила портфель сделок. Были реализованы лизинговые проекты (в том числе и возвратный лизинг) с предприятиями Санкт-Петербурга, Краснодара, Калининграда, Московской области, Перми, Подольска и других городов. Не так давно была совершена крупнейшая на российском лизинговом рынке недвижимости сделка — на сумму свыше 3 млрд рублей в Уфе (Башкирия) с ООО «ТСК „Центральный рынок“».

«В отличие от многих менее ресурсоемких сегментов рынка, в лизинге недвижимости для клиентов дочерней компании Сбербанка могут быть разработаны индивидуальные условия. На сегодняшний день максимальный срок договора лизинга от „Сбербанк Лизинга“ составляет десять лет, сумма финансирования — до 80% от рыночной стоимости объекта. Но для первоклассных объектов недвижимости (с точки зрения местоположения, арендаторов, финансово-экономических показателей) могут быть разработаны индивидуальные условия. Поэтому, например, конвейерная схема, которую компания использует для типовых продуктов, чтобы срок рассмотрения заявок исчислялся часами, тут не подходит»,— уточняет Кирилл Царев.

Компания совместно с материнским банком разработала новые продукты финансового и возвратного лизинга для различных типов объектов, и активно нарастила портфель сделок. В отличие от многих менее ресурсоемких сегментов рынка, в лизинге недвижимости для клиентов ими могут быть предложены и индивидуальные условия. На сегодняшний день максимальный срок договора в Сбербанк Лизинг составляет 10 лет, сумма финансирования — до 80% от рыночной стоимости объекта.

В результате „Сбербанк Лизинга“ реализовал лизинговые проекты с предприятиями Санкт-Петербурга, Краснодара, Калининграда, Московской области, Перми, Подольска и других городов. Кроме того, в Уфе в 2011 году была совершена крупнейшая на российском рынке сделка по возвратному лизингу недвижимости — проведено рефинансирование строительства Торгового комплекса «Центральный» на сумму свыше 3 млрд. рублей сроком на 10 лет.

В Западной Европе лизинг недвижимости как инструмент финансирования применяется уже давно, и сегодня до 40% объектов приобретаются по лизингу. Причем если в России объектом лизинга может быть только коммерческая недвижимость, то в Европе это и жилая недвижимость, а в ряде стран — и земля. Очевидно, расти объемы сделок будут и в России. «Мы видим серьезный спрос, причем больше в регионах, нежели в Москве. Там есть существенный дефицит коммерческих площадей, а „длинные“ деньги получить непросто»,— говорит господин Царев.

Тем не менее взрывного роста ждать, конечно, не стоит: лизинг экономически оправдан далеко не для всех объектов. Он эффективен прежде всего для крупных объектов коммерческой недвижимости, которые уже приносят рентный доход или только вводятся в эксплуатацию. В случае сохранения стабильности на рынке можно ожидать существенного укрепления этого сегмента. Впрочем, даже в случае негативных изменений в экономике у лизинга недвижимости впереди большие (хоть и отложенные) перспективы, считают в «Сбербанк Лизинге»: «Если в ближайшее время мы вновь столкнемся с кризисом ликвидности и, как следствие, с дефицитом „длинных“ денег, то о лизинге недвижимости на какое-то время придется забыть. Однако этот инструмент уже доказал свою эффективность в посткризисной экономике, и в долгосрочной перспективе он обязательно займет заметную долю рынка финансирования».

Роман Романовский

ЛИЗИНГ

Фонды на вырост

административный ресурс

2012-й — первый для страны год после возрождения системы дорожных фондов. До 1 января всеми субъектами федерации были образованы региональные фонды, еще ранее начал работать Федеральный дорожный фонд. Работа фондов может способствовать существенному росту объемов лизинга дорожной техники.

Основной причиной упразднения дорожных фондов в начале 2000-х эксперты называют их непрофильное использование. Но уже через пять лет стало понятно, что Минфин принял слишком радикальное решение. В отсутствии дорожных фондов финансирование дорожных работ не превышало 30% от необходимых, по подсчетам экспертов, объемов, а износ технических парков приблизился к 90%. В 2010 году было решено восстановить систему дорожных фондов, причем с важной оговоркой: деньги новых фондов, в отличие от старых, останутся составной частью соответствующих бюджетов. Теперь же фонды решили возродить.

«Дорожные фонды — распространенный во всем мире механизм финансирования дорожного строительства. Низкое качество российских дорог принято оправдывать дефицитом финансирования,— рассказывает Максим Агаджанов, генеральный директор „Газпромбанк лизинга“.— После ликвидации фондов расходы на строительство дорог сократились в разы. Потребности автомобилистов в развитии транспортной инфраструктуры в настоящее время очень высоки. Кроме того, качество строительства и ремонта дорог не всегда находится на высоком уровне. Принятое в 2010 году по инициативе Минтранса решение о возрождении дорожных фондов способно решить данную проблему. По прогнозам экспертов, благодаря этому инструменту финансирования транспортной отрасли ежегодный объем бюджетных инвестиций в дорожное строительство в целом возрастет более чем на 40%. Важно то, что предусмотрена возможность переноса остатков не использованного в текущем году бюджета на следующий год. Это позволит обеспечить непрерывное финансирование строительства транспортной инфраструктуры».

Подводить полноценные итоги работы дорожных фондов рано, но обозначить перспективы уже можно ФОТО ДЕНИСА ВЫШИНСКОГО

Источниками формирования федерального дорожного фонда определены 254,1 млрд рублей из государственного бюджета с ежегодной индексацией на уровень инфляции, а также акциз на автомобильный бензин, дизельное топливо и масла. В 2012-м это 23%, а в последующие годы — 28% от годового объема сбора. В региональные дорожные фонды в нынешнем году уходит 77% от акциза, далее — 72%, транспортный налог и иные поступления, которые определит сам субъект федерации. По подсчетам Росавтодора, такой объем целевого финансирования должен быстро изменить ситуацию в отрасли. Уже с 2014 года будут обеспечены нормативные сроки проведения дорожных работ с ликвидацией недоделок предыдущих лет. А еще через четыре года федеральная дорожная сеть будет соответствовать нормативным требованиям. «По современным нормативам полагается производить капитальный ремонт дорог в среднем раз в восемь лет. Исходя из протяженности имеющейся сети, мы ежегодно должны ремонтировать 9 тыс. км дорог,— пояснил руководитель Федерального дорожного агентства Анатолий Чабунин, общаясь с журналистами в конце лета.— Многие годы мы по большому счету жили в кредит, накапливая недоремонт. Соответственно, выйдя на показатель 10 тыс. км, мы не только будем закрывать потребности текущего планового ремонта, но и по 1–1,5 тыс. км ежегодно ликвидировать старые долги. Мы полагаем, что к 2014 году сможем выйти на заветный рубеж и к 2018 году приведем все дороги страны в нормативное состояние».

Таким образом, у регионов нет возможности выделять на развитие дорожной сети меньше денег, чем значится в бюджетном кодексе. Дополнительно — отдельной строкой — значится финансирование ремонта, строительства и обслуживания сельских дорог. В прошлом году было введено в эксплуатацию больше 500 км, а в 2012-м — больше 600 км сельских дорог с твердым покрытием.

Однако темпы дорожного строительства и обслуживания будет сдерживать значительный износ техники подрядных организаций. По мнению экспертов, компании должны существенно ускорить модернизацию своих технических парков, чтобы иметь возможность выполнять поставленные перед ними задачи. Единовременная закупка техники в больших объемах — а большинство игроков данного сегмента рынка в основном малый и средний бизнес с краткосрочными контрактами — возможна при использовании лизингового или кредитного механизма. Но поскольку большинство такого рода предприятий не отвечает требованиям, предъявляемым кредитными организациями, наиболее эффективным способом обновления техники для них остается лизинг.

Увеличение объемов дорожных работ за счет постоянного гарантированного финансирования через дорожные фонды позволит увеличить объем оборотных средств предприятий и активизирует процесс обновления парков.

Актуальность и востребованность лизингового механизма для дорожных предприятий доказывает пример деятельности Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК). Она стала практически первой компанией, ориентированной на работу с дорожным сегментом в таких объемах. Если говорить о программах только государственного лизинга — за счет использования средств уставного капитала, то общий объем инвестиций в дорожную отрасль и профильную промышленность в этом году может достичь 20 млрд рублей. Суммарно — по государственным и по программам с привлеченным финансированием — портфель ГТЛК в дорожном сегменте составляет 12 млрд рублей, а количество ее клиентов превысило 300 компаний. При этом рынок лизинга в этом сегменте с каждым годом становится все более активным. Сейчас рынок лизинга дорожной техники развит гораздо лучше, чем два года назад. Значительный рост конкуренции, к которому ГТЛК и стремилась, был отмечен в прошлом году. Правда, в основном это касается строительного сегмента. Дорожно-эксплуатационную технику предоставляет в лизинг по-прежнему только ГТЛК.

В ГТЛК пока не отмечают заметного роста спроса на новые машины в связи с началом работы дорожных фондов, однако прогнозируют изменение ситуации уже в следующем году. Прошло еще слишком мало времени, и система дорожных фондов работает локально. Тем не менее если на ремонт, строительство и содержание дорог в области будет приходиться 6–10 млрд рублей, то примерно 10% этой суммы предприятия будут расходовать на переоснащение технического парка, иначе они просто не сумеют выполнить контракты.

Впрочем, не только работа дорожных фондов будет способствовать модернизации отрасли, говорят эксперты. Есть еще ряд новшеств. Прежде всего стоит назвать контракты жизненного цикла. В конце осени они начнут заключаться на платные участки дорог. Срок контрактов жизненного цикла должен составить от 6 до 17 лет. К тому же власти обещают увеличить продолжительность контрактов на обслуживание федеральных трасс с трех до шести лет. Это следовало бы сделать и в отношении региональных дорог, которые крайне нуждаются в увеличении сроков контрактов — сейчас они, как правило, заключаются на год. Кроме того, необходимо уделять больше внимания региональным дорогам, которые по протяженности значительно превосходят федеральные. Дополнительное финансирование и государственная поддержка в вопросах обслуживания, эксплуатации и строительства региональных дорог могут спровоцировать резкий рост спроса на соответствующую технику. Естественно, что подобные меры должны добавить подрядчикам уверенности в завтрашнем дне и дать возможность инвестировать в собственные средства производства.

Владимир Добровольский,
директор по развитию бизнеса ГТЛК

Антикризисное настроение

автопарк

В этом году российские производители пассажирского транспорта вполне могут быть довольны своими результатами. За семь месяцев текущего года выпуск отечественных моделей превысил 25 тыс. единиц, что почти на 50% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Достаточно неожиданный рост показал УАЗ, производство автобусов на котором выросло в 2,8 раза и превысило 7 тыс. единиц. Ликинский автобусный завод увеличил выпуск в 2,4 раза, ВАП «Волжанин» — в 5,8 раза, СТ «Нижегородец» — почти в 2 раза. Выпуск автобусов иностранных моделей, напротив, уменьшился более чем на 9%. В 2012 году доля иностранных марок в общем объеме производства автобусов в России составила 16%. Снижение доли иномарок обусловлено в первую очередь прекращением производства микроавтобусов Fiat Ducato предприятием «Соллерс-Елабуга», а также выпуском на рынок компанией «Луидор» микроавтобусов марки ГАЗ 3221.

В этом году рынок автобусов в России растет быстрее, чем автомобильный рынок в целом. По сравнению с прошлым годом продажи увеличились уже на 30%. Однако в первую очередь столь заметный рост связан со спросом на микроавтобусы. Их рыночная доля составляет уже почти 60%. Автобусы особо малого класса в основном используются для коммерческих перевозок, а на долю социально значимых маршрутов остаются устаревшие и далеко не всегда безопасные транспортные средства. Около половины эксплуатируемых в России автобусов старше 15 лет и соответствуют классу «Евро-0», 62% перешагнули рубеж в 10 лет. Региональные власти уже много лет пытаются изменить ситуацию, но денег на серьезную модернизацию автопарков перевозчиков в местных бюджетах катастрофически не хватает. Налицо и уменьшение количества автобусов для городских пассажирских перевозок. Если в 1995 году парк общего пользования составлял 128 тыс. машин, то на конец 2011 года — 69 тыс. Выбывание автобусов превышает восполнение в 1,2 раза. Не менее важно и то, что качество обслуживания и уровень безопасности пассажирских перевозок в России не соответствуют современным требованиям. Более или менее стабильна ситуация в мегаполисах, где автобусный парк обновляется на 90% от потребности. В малых городах этот показатель составляет лишь около 40%. Для того чтобы в корне изменить ситуацию, нужны эффективные финансовые инструменты. Одним из наиболее востребованных в мире по ряду причин является лизинг. В российских реалиях он позволяет существенно ускорить модернизацию по сравнению с покупкой парка, а также оптимизировать налогообложение.

«В целом услуги по лизингу автотранспорта предлагает чуть ли не каждая лизинговая компания, — рассказывает Максим Агаджанов, генеральный директор «Газпромбанк лизинг», — При этом большинство из них имеет набор требований к своим клиентам. Однако необходимо отметить, что обновление пассажирского автопарка идет достаточно медленно. Основной причиной этому является сложное финансовое положение ряда транспортных предприятий. Стоимость проезда во многих случаях не покрывает затрат на перевозку пассажиров. Это в свою очередь создает дефицит средств, препятствующий регулярному обновлению парка. С другой стороны обновление парка задача для перевозчиков насущная, т.к. обслуживание старого парка влечет значительные затраты и снижает эффективность автотранспортных предприятий».

Однако в условиях роста банковских ставок лизинг становится все дороже. Для традиционно убыточных муниципальных перевозчиков выходом из положения остается государственный лизинг, отличающийся низкой стоимостью и минимальным авансом, или работа с крупнейшими игроками рынка, имеющими доступ к «дешевым» деньгам, которые, правда, в меньшей степени ориентированы на работу в данном сегменте по причине высокой рискованности и нестабильного финансового положения большинства перевозчиков.

Наиболее востребован механизм государственного лизинга — для транспортной отрасли он реализуется через Государственную транспортную лизинговую компанию (ГТЛК) — региональными властями. Из сделок нынешнего года стоит выделить поставку городских автобусов ОАО «Межгородтранс» (Саратовская область) в рамках подписанного в прошлом году соглашения о сотрудничестве между ГТЛК и правительством области. Пассажирский транспорт был поставлен в Республику Татарстан ООО «Пригород». Транспортные предприятия Санкт-Петербурга и области регулярно проводят обновление пассажирского парка по программам ГТЛК — так, в начале года ГТЛК заключила контракт с ООО «Питеравто» на поставку в лизинг 500 пассажирских автобусов. Общая стоимость сделки превышает 1 млрд рублей. В прошлом году было поставлено 46 автобусов в Ульяновскую область, и сейчас администрация региона планирует приобретение партии пассажирских автобусов в рамках бюджетного субсидирования закупки автобусов на газомоторном топливе. В конце мая Госдума приняла поправки к закону «О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов», которые предусматривают увеличение расходов федерального бюджета на предоставление субъектам РФ субсидий на закупку автобусов, произведенных на территории государств—участников Единого экономического пространства и работающих на газомоторном топливе. ГТЛК активно подключилась к работе в данном направлении, чтобы позволить пассажирским предприятиям оптимизировать собственную затратную часть: оставшийся объем затрат, не подлежащий субсидированию, можно компенсировать за счет программ государственного лизинга.

«В данных программах участвуют наши клиенты, которые имеют возможность компенсировать часть затрат на приобретение автотранспорта с использованием лизинга, — рассказывает Максим Агаджанов», — Программы имеют большое значение для стимулирования спроса лизингополучателей на этот вид имущества. Они способствуют обновлению основных фондов компаний, удовлетворяющих критериям участия в таких программах. Лизингополучатели охотнее заключают сделки по лизингу дорожной техники, когда имеют возможность компенсировать часть своих расходов. За последние 6 месяцев мы наблюдаем рост обращений за лизингом дорожной техники в полтора раза».

Оказать существенное влияние как на сегмент пассажирских перевозок, так и на рынок лизинга может вступление России в ВТО. Российские производители техники смотрят на присоединение к ВТО довольно пессимистично. Еще в начале года ряд производителей заявлял о возможном сокращении выпуска автобусов. Участники рынка ожидают наплыва подержанных иномарок, что вряд ли можно назвать позитивным фактом. С момента вступления России в ВТО заградительные пошлины на автобусы претерпели значительные изменения. Пошлины на бывшие в эксплуатации от трех до пяти лет автобусы уменьшились с 30% до 15%, а с 2015 года упадут до 10%. На новые автобусы вместимостью менее 120 человек с 2017 года ставка снижается с 20% до 10%. Усиление присутствия на нашем рынке бывшей в употреблении продукции сделает машины отечественного производства неконкурентоспособными в первую очередь по цене. Тем не менее возможное увеличение количества новых импортных машин может способствовать постепенному росту качества пассажирских перевозок.

Владимир Добровольский

ЛИЗИНГ

Лизинг в trade in

залог

На автомобильном рынке схема trade in давно известна и пользуется заслуженной популярностью. Однако когда речь идет о корпоративных автопарках, а компания-клиент хочет задействовать в этой схеме лизинг, задача значительно усложняется. Тем не менее совместить trade in и лизинг в России вполне реально, и у такой схемы есть целый ряд преимуществ.

Если у компании есть один или несколько автомобилей, которые нужно поменять, то с использованием схемы trade in новые машины можно взять в лизинг, не потратив ни копейки денег. Старый автомобиль при этом будет служить авансом, а в некоторых случаях его стоимость обеспечит и страховку на новый.

«Активно по этой схеме мы работаем с 2011 года,— рассказывает коммерческий директор компании „Элемент Лизинг“ (входит в „Базовый элемент“) Андрей Писаренко.— Во-первых, при такой схеме клиент на первоначальном этапе практически не вкладывает оборотных средств в покупку нового автотранспорта. Во-вторых, он не тратит время на продажу старого автомобиля, потому что без всякого риска для него наша компания покупает его старый автомобиль».

Важно и то, что клиенту не нужно самому заниматься сбытом подержанной техники, нет необходимости привлекать живые деньги на покупку нового авто, можно обменять сразу несколько машин.

С точки зрения организации такая схема сложнее, чем обычный лизинг для физического лица. «Клиент, желающий поменять старый автомобиль на новый, обращается в автосалон, где проводится оценка рыночной стоимости машины. Получив оценку, он дает распоряжение лизинговой компании принять долг салона перед ним в качестве аванса за лизинг нового автомобиля. Лизинговая компания приобретает в автосалоне новый автомобиль для клиента, перечислив стоимость за минусом стоимости старой машины. Таким образом, происходит взаимозачет стоимости старого автомобиля тремя сторонами: лизинговой компанией в счет аванса, салоном в счет нового, клиентом в счет новой лизинговой сделки»,— поясняет Валентин Карнарук, заместитель коммерческого директора по развитию бизнеса компании «Балтийский лизинг».

Trade in возможен и в ситуации, когда клиент уже платит за автомобиль лизинговой компании, но хотел бы поменять его на новый. В этом случае схема будет больше напоминать традиционный лизинг с обратным выкупом, за исключением того, что все сделки проводятся через автосалон, который берет старый автомобиль на реализацию и продает лизинговой компании новый.

Лизинговой компании чаще всего все равно, какой автомобиль принимать в зачет — вопрос только в том, насколько устроит клиента его оценка. Кроме того, теоретически возможен и прием «в зачет» автомобиля других типов транспортных средств. «Если, условно говоря, автосалон возьмет от клиента в качестве первоначального взноса токарный станок, то мы получим задолженность клиенту за токарный станок, нам все равно: между салоном и лизинговой компанией исключительно денежные отношения»,— рассуждает господин Карнарук. Тем не менее салонов, готовых заниматься другими видами имущества, практически нет, и пока основную долю сделок лизинга с trade in составляют автомобили (легковые, легкие коммерческие, грузовые) и спецтехника.

Российским компаниям зачастую проще продать имеющийся автомобиль на вторичном рынке и взять лизинг без trade in

ФОТО НИКОЛАЯ ЦЫГАНОВА

Интерес клиента понятен, но и для других участников процесса подобные схемы тоже выгодны. Лизинговым компаниям они позволяют привлекать новых клиентов, увеличивать свой портфель; для дилеров, несмотря на некоторое увеличение документооборота, такие сделки означают рост продаж.

Тем не менее пока в России лизинговых компаний, предлагающих клиентам услугу trade in, не так много. Кроме уже упоминавшихся выше это Sollers Finance, Europlan, КамАЗ, который предлагает брать в лизинг с использованием trade in свои автомобили с помощью дочерней лизинговой компании. Довольно часто предложение таких программ происходит при поддержке российского представительства конкретного автопроизводителя — например, лизинговая компания Carcade запустила совместный проект с импортером «Ягуар Ленд Ровер Россия» — программу «Лизинг с обратным выкупом».

Для того чтобы подобные сделки проходили для клиента быстро, нужна большая подготовительная работа. «Мы разработали в своей компании ряд внутренних нормативных документов, которые дают возможность провести эти операции быстро. Для этого с каждым салоном должна быть проведена работа, необходимо дать разъяснения, в том числе и бухгалтерии. Нужно состыковать много людей и сделать так, чтобы все приняли единую документацию»,— поясняет Валентин Карнарук. Дополнительные сложности возникают, если приемом и реализацией подержанных автомобилей у дилера занимается одно юридическое лицо, а продажей новых — другое. Но, как правило, автосалоны, к которым приходит лизинговая компания, соглашаются на такие условия, и дальше вопросами выкупа старого автомобиля, продажей нового клиенту занимается уже салон, а лизинговая компания просто предлагает услугу клиентам.

В результате сделки с trade in проходят так же быстро, как и обычные лизинговые сделки, а оформлять документы ненамного сложнее. «Первый раз клиент приходит, чтобы оценить старый автомобиль, потом он согласовывает с нами сделку, подписывает документы, следующий визит в салон — уже за новым автомобилем»,— подытоживает господин Карнарук.

Отчасти небольшая популярность подобной схемы вызвана сложностью организации взаимодействия с дилерами, отчасти — невысоким интересом со стороны клиентов. «Доля подобных сделок может колебаться в разные месяцы от 5% до 15% и зависит от размера бизнеса клиентов, которые к нам обращаются. Процент таких сделок увеличивается, если к нам обращается крупный клиент, которому необходимо сразу заменить целый автопарк»,— рассказывает Андрей Писаренко. Валентин Карнарук также не отмечает чрезвычайно большого спроса на лизинг с trade in.

Кроме того, российским компаниям зачастую проще продать имеющийся автомобиль на вторичном рынке и взять лизинг без trade in, чтобы не вникать в тонкости налогообложения и, возможно, продать старый автомобиль подороже. Есть в российской бизнес-традиции и другой немаловажный фактор: сплетение интересов компании и частных лиц, ее собственников или сотрудников. Довольно часто они предпочитают получить в свою собственность дешевую машину из корпоративного парка, а не использовать ее в интересах компании.

«Клиентам мешают экономические и психологические барьеры. Trade in лизинг пока еще такой же сложный для понимания инструмент, как в 1990-е сама процедура лизинга — тогда клиенты употребляли слово „лизинг“ как ругательство, и приходилось объяснять им, почему это выгоднее, чем автокредит. Но сейчас они распробовали этот инструмент, и многие из них проводят через лизинг практически все имущество. Возможно, через несколько лет они распробуют и trade in в лизинге»,— надеется Валентин Карнарук.

Татьяна Устинова

Цена ошибки

финансы

Цена ошибки в бизнесе может исчисляться миллионами. Однако у лизингополучателя всегда есть выбор, к кому обратиться — к самой компании-лизингодателю, банку, предоставляющему услуги коммерческой аренды, или же независимым брокерам. А у самих специалистов по схемам коммерческой аренды помимо стандартных инструментов для вычисления графика платежей теперь под рукой и новая система поиска решений.

Лизинговые компании работают как самостоятельно, рассчитывая график лизинговых платежей и предлагая лизинговое решение клиентам своими силами, так и через своих агентов — брокеров, автодилеров, сотрудников банка. Кроме того, зачастую на сайтах лизинговых компаний размещается калькулятор (по аналогии с кредитными калькуляторами банков), чтобы будущий партнер мог сам рассчитать, во сколько обойдутся услуги коммерческой аренды. «Однако чаще всего этот расчет носит предварительный характер, и окончательный расчет, как и ответ о возможности заключения сделки, может дать только сотрудник лизинговой компании»,— говорит Дмитрий Зотов, генеральный директор «Трансфин-М». Российский рынок пока не так развит, как европейский, где технологии автоматизации и оценки рисков уже давно опробованы, поэтому решение может быть принято уже на уровне агента. «По корпоративному лизингу расчеты обычно делают сотрудники лизинговой компании»,— поясняет господин Зотов.

Рассчитывая график платежей, лизингодатель должен учитывать множество факторов. «Это и отражение стоимости кредитных ресурсов, и налог на имущество, и наличие или отсутствие страховки или заложенная собственная маржа»,— говорит директор по развитию бизнеса ГТЛК Владимир Добровольский. Как подчеркивает специалист, если лизингополучатель внес аванс большого размера, вся схема лизинга для него получится дешевле: лизинговая компания вкладывает в сделку меньше собственных или заемных средств.

Что касается брокеров, то пока они только завоевывают свое место на рынке. «В настоящий момент услуги брокера фактически дороже, чем заключение сделки напрямую с лизингодателем или банком»,— поясняет управляющий партнер компании «Новые маркетинговые решения» Василий Кашкин. Брокер берет комиссию либо с клиента — обычно от 1% до 3%, либо с лизинговой компании (обычно от 0,5% до 2%). Кто бы ни платил комиссию, это повышает конечную цену услуги для клиента (хотя он об этом может и не знать, если дополнительные проценты заложены в лизинговые платежи). Привлечение брокера оправданно тогда, когда за эту дополнительную плату он оказывает какие-то дополнительные услуги, убежден господин Кашкин. Именно брокер может помочь потенциальному лизингополучателю с нетиповыми требованиями сориентироваться на рынке предложения среди многочисленных компаний-лизингодателей. Так, если лизинговые предложения от банков более или менее универсальны, то варианты сотрудничества с лизинговыми компаниями многообразны.

«Есть самые распространенные продукты — лизинг автотранспорта, спецтехники, а также лизинг для финансово устойчивого среднего бизнеса. Это делают все. Но когда речь идет о лизинге оборудования (особенно нетипового), о лизинге для малого бизнеса (и тем более для ИП), о лизинге для заемщиков, у которых неблестящее финансовое состояние, то тут уже предложений со стороны ЛК немного»,— поясняет Василий Кашкин. В этом и состоит задача брокера — помочь выбрать подходящую программу. Для этого необходимо знать, как работает каждая программа, где ее подводные камни. Ведь зачастую реальное предложение сильно отличается от того, что заявлено.

Однако пока количество нетиповых сделок все еще мало: по оценкам специалистов, доля лизинговых контрактов, заключенных через брокеров, не превышает 2% на рынке.

По словам господина Кашкина, большинство участников рынка лизинговых услуг используют автоматизированные системы, разработанные специально для этого сегмента. «На этом рынке более 50% принадлежит „Хомнет Лизингу“,— поясняет Василий Кашкин. Кроме того, популярны системы компании «Кибит», а также «Прагма Лизинг». Эти программы позволяют составить график. Для этого задаются ключевые параметры: срок, ставка, размер аванса, которые и определяют, какую сумму ежемесячно клиенту придется вносить. Однако, подчеркивает Дмитрий Зотов, универсальных компьютерных программ для расчета лизинговых платежей пока не существует. «Как правило, лизинговые компании самостоятельно разрабатывают калькуляторы с учетом параметров своего продуктового предложения»,— объясняет эксперт. Так, многие компании предлагают возможность расчета платежей с учетом сезонности, присущей некоторым видам бизнеса. Например, в строительстве и сельском хозяйстве минимальная выручка зимой.

Доверить ответственную задачу поиска оптимального лизингового решения можно как одному сотруднику в компании, так и нескольким специалистам. Среди факторов, которые необходимо учитывать при выборе лизинговой схемы,— формат графика платежей. Выплаты могут быть как аннуитетные, прогрессивные, так и регрессивные или сезонные. «Естественно, если клиент выбирает регрессивные платежи, то его расход значительно меньше, но не всем компаниям-клиентам это выгодно с точки зрения организации собственных финансовых потоков. Например, если лизингополучатель ведет только сезонные работы, платить весь год не всегда приемлемо»,— поясняет Владимир Добровольский.

Кроме того, стоимость лизинга зависит и от варианта поставки оборудования. Так, клиент сможет претендовать на более выгодные условия аренды, если согласится заплатить 20% аванса, которые впоследствии будут переведены поставщику, а оставшаяся стоимость техники будет погашена после введения ее в эксплуатацию.

В то же время непредвиденные ситуации (задержка, сложности на таможне и т. д.) при поставке иностранного оборудования могут обернуться финансовыми потерями не столько для лизингополучателя, сколько для лизингодателя. «Неправильный расчет процентной ставки и иных составляющих лизингового платежа может привести к серьезным убыткам»,— убежден господин Добровольский.

Специалисты настоятельно рекомендуют также обращать внимание на срок окупаемости техники, насколько он коррелируется со сроком лизинга, а также на выкупную стоимость оборудования. Задумываясь над коммерческой арендой оборудования или специальной техники, стоит не только учитывать предлагаемую продукцию и график платежей, но и репутацию компании-лизингодателя. Как напоминают эксперты, лизинговая деятельность не лицензируется, поэтому главной гарантией успешной сделки является ее положение на рынке. Выбирая между демпингом и надежностью, лучше остановиться на последней.

Мария Карнаух

Процентная угроза

ставка

Увеличение ставок по заемным ресурсам может ограничить дальнейший рост рынка лизинга — вопрос поиска источников фондирования вновь выходит на первое место. В результате изменений банковского регулирования выросла роль рейтингов при выдаче банками кредитов лизинговым компаниям.

Поиск источников фондирования — один из двух острых вопросов лизинговой деятельности (второй — поиск надежных клиентов). Лизингодатели очень чувствительны к изменениям цены и объема финансирования, поскольку более 70% пассивов у них сформировано заемными средствами. В качестве актуальных проблем получения ресурсов лизингодатели отмечают зачастую длительный срок рассмотрения кредитной заявки в связи с отсутствием у многих банков механизмов работы с лизинговыми компаниями, а также нежелание предоставлять лимиты без проведения банком финансового анализа лизингополучателей.

Ужесточение требований ЦБ вынуждает банки повышать дисконты по залогам, в то же время рост конкуренции на лизинговом рынке заставляет лизингодателей снижать размер аванса. В результате лизинговые компании вынуждены вкладывать все больше собственных средств в реализуемые сделки. Несмотря на этот факт и на то, что достаточность капитала является важным критерием оценки надежности лизинговой компании как заемщика, менее половины лизингодателей планируют увеличение уставного капитала. Среди участников исследования (36 респондентов) только 44% компаний позитивно оценили готовность собственников наращивать вложения в компанию в ближайший год. По оценке «Эксперт РА», в среднем по рынку доля собственных средств в пассивах лизинговых компаний на 1 января 2012 года составляла около 9%.

Нестабильность на рынках стран еврозоны и колебания мировых цен на нефть обусловили повышение стоимости заемного финансирования. Среди участников исследования 73% компаний отметили удорожание заемных средств за последний год.

«На банковском рынке есть очевидный тренд на увеличение ставок кредитования. По данным ЦБ, за последние 12 месяцев максимальная ставка по вкладам десяти крупнейших банков по объемам привлекаемых депозитов увеличилась более чем на 2,3 б.п., что, безусловно, банки перекладывают на ставки кредитования юридических лиц. В текущих условиях рынка мы сдерживаем рост стоимости фондирования за счет работы с теми банками, которые являются нашими партнерами уже не первый год, а также сокращения сроков кредитования до двух-трех лет и привлечения ресурсов на облигационном рынке»,— комментирует Олег Литовкин, генеральный директор ООО «Лизинговая компания „Уралсиб“».

«Ожидания кризиса если и проявляются, то в более взвешенном отношении к реализации нашими клиентами своих инвестиционных программ. Сегодня все больше приобретается только самое необходимое имущество, которое используется для реализации уже подписанных контрактов. В связи с ожиданием снижения цен на полувагоны во втором полугодии 2012 года наши клиенты стали более осторожно подходить к наращиванию своих железнодорожных парков,— рассказывает Максим Агаджанов, генеральный директор „Газпромбанк лизинга“.— Отложенный спрос, как правило, проявляется в период стабилизации экономики. Те лизингополучатели, которые отложили реализацию своих проектов на период кризиса, начинают испытывать острую потребность в финансировании своих инвестиционных программ. Мы полагаем, что наблюдаемая в настоящее время экономическая нестабильность и ожидание кризиса как раз и формируют этот отложенный спрос. Насколько он будет большой, покажет время».

Дополнительное давление на стоимость и объем предоставляемых российскими банками ресурсов могут оказать новые регулятивные требования Банка России. «В связи с внесенными изменениями в банковскую инструкцию 110-И банками разработана методика расчета кредитования по новым стандартам, данные изменения в законодательстве также явились причиной увеличения ставок привлечения финансирования лизинговыми компаниями»,— отмечает Андрей Коноплев, генеральный директор ОАО «ВТБ-Лизинг».

Кроме того, планируются изменения в Положении 254-П, определяющем правила расчета банками резервов по ссудам, которые также могут привести к увеличению ставок. Некоторые лизингодатели сталкиваются и с тем, что банк отказывает в выдаче кредита, если выясняется, что его категория качества потребует создания резервов.

Часть лизингодателей не почувствовала увеличения процентных ставок в первом полугодии 2012 года. Это могло произойти вследствие привлечения ранее длительных кредитов, а значит, такие компании столкнутся с удорожанием фондирования чуть позже.

Опасаться значительного удорожания ресурсов и, как следствие, снижения маржи и конкурентоспособности следует не всем лизинговым компаниям. Конечно, новые регулятивные требования не ставят целью сокращение ликвидности и заморозку кредитования. Задача иная — снизить активность банков в непрозрачных сферах: инвестиционных проектах их же акционеров, долгосрочном строительстве, офшорных операциях. В связи с этим под новые требования изначально не подпадают стратегические предприятия, организации оборонно-промышленного комплекса, субъекты малого бизнеса (по кредитам менее 5 млн руб.), а также наиболее информационно прозрачные заемщики, раскрывающие отчетность и информацию о конечных бенефициарах. Для кредитов остальным заемщикам (в том числе лизинговым компаниям) установлены повышенные коэффициенты риска при расчете банковских нормативов, за исключением заемщиков, имеющих рейтинг от аккредитованных рейтинговых агентств.

Роман Романовский

ЛИЗИНГ

Кто всегда не прав

сервис

На рынке лизинга развернулась борьба за клиента. В этом отношении российский рынок становится похожим на западный, где в лизинге сервисные составляющие не менее значимы, чем непосредственно арендный и финансовый механизмы лизинга.

В 2012 году лизинговые компании проявляют все больше внимания к совершенствованию своего продукта и продуктовой линейки. До кризиса 2008–2009 годов лизинг был в основном просто финансовой услугой, в полном соответствии с тем, как она описана в ГК РФ и законе «О лизинге», и без каких-либо излишеств.

В условиях кризиса спрос упал в разы, а последовавший с 2010 года рост рынка лизинга носил в основном восстановительный характер. Снижение инвестиционной активности в экономике (которое возобновилось в этом году на фоне европейской нестабильности) совпало по времени с насыщением наиболее «лакомых» для лизингодателей сегментов рынка — автолизинга, лизинга спецтехники, железнодорожного подвижного состава, авиализинга. Закономерным образом в этих сегментах обострилась борьба за клиента, и результатом этого стало заметное совершенствование лизинговых продуктов.

В отличие от банков, лизингодатели не≈ограничены требованиями ЦБ РФ и поэтому могут достаточно смело интегрировать в лизинговые продукты услуги сервисного, а не чисто финансового характера. В некоторых случаях эта грань вообще размывается, как, например, при оперативном лизинге, который регулируется уже законодательством не о лизинге, а об обычной аренде. И лизинговые компании уже довольно широко используют предоставленные законом возможности. По итогам трех кварталов 2012 года можно выделить несколько новых трендов развития продуктового предложения у лизинговых компаний.

Продукты с клиентским сервисом

Прежде всего можно говорить о распространении дополнительных услуг в рамках договора лизинга. В области автолизинга массовый характер приобретает дополнительный сервис, когда лизингодатель берет на себя полный или частичный аутсорсинг управления автопарком (прохождение ТО, сезонная замена резины, организация ремонта, предоставление подменного автомобиля и т. д.). Лизинговые компании добавляют к этим услугам различные вариации — например, «Европлан» предлагает клиентам топливную программу, по которой лизингополучатели становятся владельцами универсальных топливных карт для заправки транспорта по безналичному расчету на АЗС.

Некоторые компании принимают меры, направленные на повышение удобства для клиента при оформлении лизинга. Так, «ВЭБ-лизинг» предлагает выезд менеджера по лизингу в офис к клиенту и помощь в сборе документов и формировании заявки, а также принятие решения о финансировании приобретения пассажирского транспорта и спецтехники онлайн.

Все больше появляется продуктов с быстрыми сроками рассмотрения заявок, развивается лизинг «без оценки финансового состояния заемщика». В целом тут можно отметить такую тенденцию: акцент в управлении рисками переносится на ликвидность залога и возможность быстрого изъятия вместо скрупулезной оценки платежеспособности заемщика. Сейчас такие продукты предлагают уже практически все лидеры в автолизинге: «Европлан», «Каркаде», «Элемент Лизинг», «ФБ Лизинг», «Уралсиб» и другие, а также специализированные компании, такие, как «Свое дело». Разумеется, такой лизинг обычно дороже обычного.

Усиление клиентского сервиса коснулось не только автолизинга. Компания «Сименс Финанс» предложила программу «Мастерлизинг» — по сути, это лизинговый аналог кредитной линии. В ее рамках устанавливается и одобряется определенный лимит на клиента, который выбирается не сразу, а по мере необходимости. Минимальный размер лимита финансирования составляет 10 млн руб. в год, но при этом у клиента нет обязательств по полному освоению лимита. По данным агентства «Новые маркетинговые решения», в среднем 60% новых договоров лизинга заключаются лизинговыми компаниями повторно, с уже действующими клиентами. При этом сумма лизингового финансирования, запрашиваемая постоянными клиентами, обычно растет из года в год, иногда даже в несколько раз. Поэтому выделение постоянно действующей линии финансирования является, безусловно, удобным решением.

Еще один новый тренд — усиление продуктовой линейки за счет присоединения банковских продуктов. Компании «Европлан» и «Каркаде» объявили об интеграции банковских продуктов в свою продуктовую линейку. Для этих целей «Европлан» стал владельцем ЗАО «Восточный ипотечный банк», а компания «Каркаде» приобрела ОАО «КубаньБанк». Впрочем, названия банков не имеют существенного значения, поскольку после приобретения стратегия их развития явно будет отличаться от прежней.

Такое расширение продуктовой линейки, безусловно, повышает удобство для клиента, поскольку позволяет ему получать финансовые услуги в «одном окне». Для лизинговых компаний это обеспечивает дополнительный источник дохода.

Кроме того, такая стратегия позволяет лизинговым компаниям в перспективе снизить зависимость от одного продукта — собственно лизинга. Хотя рынок лизинга растет значительно быстрее банковского кредитования, но и падает он в условиях кризиса гораздо сильнее. В 2009 году объем новых лизинговых сделок сократился в три раза к предыдущему году, а объем кредитов, выданных банками малому и среднему бизнесу, не только не сократился, но и продолжал умеренно расти. В основном это произошло благодаря тому, что спад спроса на инвестиционные кредиты был замещен ростом спроса на оборотное кредитование. В этом смысле присоединение банковских продуктов существенно повысит антикризисную устойчивость самих лизинговых компаний.

Интеграция государственных субсидий в лизинговый продукт

Как инструмент модернизации производственных фондов лизинг пользуется многосторонней поддержкой государства. Прежде всего это отражается в льготах по налогу на прибыль и налогу на имущество. Однако существуют и другие меры поддержки лизинга.

Наиболее обширная и при этом сумбурная деятельность по поддержке лизинга была проявлена на региональном уровне. По данным исследований компании «Новые маркетинговые решения», программы поддержки лизинга на законодательном уровне заявлены более чем в 40 российских регионах. Программы поддержки в каждом регионе разрабатывались, очевидно, без оглядки на другие регионы, поэтому из всех программ трудно найти хотя бы одну похожую на другую. Хотя такие программы принимались с начала 2000-х, до последнего времени почти все они не действовали на практике. Некоторые программы были просто не обеспечены бюджетными средствами, по другим не были приняты конкретные регламенты их реализации, третьи программы свелись к финансированию единственной региональной лизинговой компании с государственным участием. В некоторых регионах субсидирование выделялось отдельно взятым предприятиям в совершенно непрозрачном и закрытом режиме.

В связи с этим любые попытки интегрировать эти программы в рыночный лизинговый продукт до последнего времени оставались бесплодными. Однако в 2012 году ситуация начала меняться. В наиболее сильных регионах программы субсидирования лизинга наконец начали работать в открытом и прозрачном режиме. В настоящее время об их практическом воплощении стало известно в Москве, Тюмени, Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Об интеграции региональных субсидий в условия своих продуктов заявили «ВЭБ-лизинг», «Европлан», «Каркаде», «ЮТэйр Лизинг» и другие. В основном эти программы распространяются на предприятия малого и среднего бизнеса в соответствующих регионах.

Еще одно новое направление государственного субсидирования регламентируется постановлением правительства №1212, которое утверждает правила предоставления субсидий из федерального бюджета на возмещение российским авиакомпаниям части затрат на уплату лизинговых платежей за воздушные суда для региональных и местных воздушных перевозок. Новизна состоит в том, что теперь субсидирование распространяется на любые виды региональных и местных самолетов, в том числе иностранного производства (программа была принята как реакция на череду авиакатастроф в 2011 году с целью форсировать обновление авиапарка). Действовавшая до сих пор программа субсидирования распространялась только на лизинг воздушных судов отечественного производства, а поскольку производство таких судов в последние годы исчислялось единицами, то и программа субсидирования осваивалась лишь в незначительной части.

Программа принята как нельзя более своевременно. Если в сегменте региональной авиации работает несколько крупнейших лизингодателей («ВЭБ-лизинг», «ВТБ Лизинг», Государственная транспортная лизинговая компания и др.) и лизинговое финансирование в принципе доступно, то в сегменте малой авиации (самолеты вместимостью до 20 мест) дело обстоит гораздо труднее. Это обусловлено более слабым финансовым состоянием местных авиакомпаний. Региональными самолетами оперируют более крупные и, соответственно, более кредитоспособные авиакомпании, поэтому они и в большей мере интересны для лизингодателей.

По сути, единственным игроком, готовым и способным работать на сегодняшний день в сегменте малой авиации, является Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК). Это обусловлено тем, что деятельность ГТЛК как государственной компании направлена на модернизацию транспортной отрасли. В 2012 году ГТЛК уже передала в лизинг 11 региональных и местных воздушных судов с применением механизма субсидирования.

Василий Кашкин,
управляющий партнер агентства «Новые маркетинговые решения»

Грузовые будни

коммерческий транспорт

В 2011 году и первом полугодии 2012 года грузооборот и производство необходимой для перевозок техники стабильно росли. Основным фактором, обеспечившим этот рост, стало увеличение объемов промышленного производства.

Согласно данным Росстата, грузооборот транспорта только с января 2010 года по январь 2012 года вырос почти на 9% — с 393 до 428 тонно-километров. По данным АСМ-Холдинга, объем выпуска грузовиков в России за январь—июнь 2012 года увеличился на 5%: с конвейера сошло почти 97 тыс. штук. Ряд предприятий значительно нарастил объемы производства: КамАЗ прибавил почти 17%, ПСП «ВИС-Авто» — 30,9%, «Бецема» — 29%. Неплохо себя чувствуют и производители иностранных марок. Так, «Вольво-Восток» прибавил почти 45%, ФУЗО «КамАЗ Тракс Рус» и ОСП «ФУЗО „КамАЗ Тракс Рус“» выросли в 1,6 раза, «БАУ Мотор Корпорейшен» — в 2 раза, «Мерседес-Бенц Тракс Восток» — в 2,7 раза.

Российские продажи грузовиков в январе—июле 2012 года увеличились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 18,2%, до 203 тыс. единиц. Это более высокий темп роста, чем у рынка легковых автомобилей. Неплохо себя чувствуют все сегменты рынка. Отгрузки отечественных автомобилей увеличились на 9,5%, до 93,84 тыс. единиц. Однако рыночная доля этого сегмента медленно, но верно сокращается: 50% в прошлом году против 46% в нынешнем. Продажи «российских иномарок» увеличиваются третий месяц подряд (с 10,81 тыс. до 14,55 тыс. грузовиков), а их рыночная доля составляет уже более 7%. Импорт новых грузовиков вырос на 24%, до 82 тыс. машин. Теперь новые иностранные машины занимают более 40% рынка, подержанные — около 6%, причем продажи последних выросли почти в полтора раза. А это вряд ли можно назвать позитивной тенденцией.

Несмотря на рост производства грузового транспорта и объемов грузоперевозок, вопрос о необходимости серьезного обновления имеющегося в России автопарка все еще стоит достаточно остро. 64% грузовых автомобилей имеют возраст более десяти лет и около 60% соответствуют экологическому классу «Евро-0». Но нормативно запрещать их нельзя. В странах с рыночной экономикой, к которым относится и Россия, прямого административного запрета на использование старых грузовых автотранспортных средств не существует. Для стимулирования их обновления используются исключительно методы экономического и технического характера, делающие невыгодным эксплуатацию устаревшего транспорта. Сейчас это направление должно получить максимальное развитие.

Наиболее эффективным механизмом обновления грузового автопарка был и остается лизинг. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», в прошлом году лизинг автотранспорта показал некоторое изменение объемов. В частности, лизинг грузового транспорта, опередив авиализинг, стал вторым по объему сегментом, несмотря на то что его доля за год снизилась с 9,9% до 8,3%. По итогам прошлого года лизингодатели заключили новых сделок на сумму 1,3 трлн рублей — на 79% больше, чем в 2010 году (прирост рынка в 2010 году составил 130%).

Однако аналитики не верят, что такой рост будет продолжаться долго. Повышение ставок по кредитам в условиях, когда банковское финансирование занимает 60–75% в источниках фондирования лизинговых компаний, существенно бьет по марже лизингодателей и доступности их услуг, что может привести к очередной «чистке» среди игроков лизингового рынка. В такой ситуации наиболее эффективные программы могут предлагать только крупные лизинговые компании при государственных банках или государственные лизинговые компании с собственным капиталом. При этом огромное значение имеют не только объемы сделок, но и способность компаний играть на быстрорастущих рынках, а также наличие диверсифицированного программного портфеля для клиентов (наличие льготных программ, долгосрочных договоров, возможности понижения ставок). Именно поэтому лидерами рынка остаются «ВЭБ-лизинг», «ВТБ Лизинг», «Сбербанк Лизинг», Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК).

Нестабильность мировой экономики, ожидание новой волны кризиса делает больших и устойчивых государственных лизингодателей особенно привлекательными. Так, если в 2011 году ГТЛК заключила договоры лизинга грузовой техники на 1 млрд рублей, то только за первые восемь месяцев текущего года — уже на 2,3 млрд рублей. В своем развитии ГТЛК делает ставку на диверсифицированный портфель, поэтому для компании важны все сегменты лизинга, в которых она работает. И это не только дорожное хозяйство, с которого начиналась активная реализация программ государственного лизинга. Грузовая техника — это один из наиболее востребованных сегментов. Все успешные компании сейчас показывают в нем рост.

Тем не менее для бизнеса важна не только стабильность, но и максимально выгодные условия финансирования. Здесь также в привилегированном положении оказываются крупные игроки, имеющие доступ к «дешевым» деньгам, малодоступным небольшим игрокам. Есть еще один важный критерий. Большинство лизинговых компаний проводит оценку поставщиков, но их подходы сильно разнятся. Самое распространенное условие для отечественных лизингодателей — сможет ли компания поставить оборудование, не использует ли она мошеннические схемы. Если поставщик — фирма-однодневка, она просто исчезнет с полученными деньгами. Второе условие оценки — не завышена ли стоимость оборудования, это также интересует всех. Тем не менее есть еще одно важное направление работы, которым многие незаслуженно пренебрегают,— сможет ли поставщик обеспечить сервисное обслуживание закупаемой техники. Здесь также заметное преимущество у топ-5. Только у крупных компаний хватает ресурсов полноценно работать по всем направлениям. Государственная транспортная лизинговая компания уделяет этому вопросу максимальное внимание. ГТЛК работает только напрямую с производителями техники или с официальными дилерами, которые сертифицированы и в соответствии с дилерским соглашением обязаны проводить ремонтные работы. На мой взгляд, всем лизинговым компаниям независимо от их размера необходимо обращать внимание на наличие сервисной сети и хороший опыт поставок. Но, увы, не всем это по силам.

Основные изменения на российском рынке грузового транспорта будут связаны с участием страны во Всемирной торговой организации, это должно заметно повлиять и на структуру рынка лизинга. Таможенные ставки на самосвалы для бездорожья уже снижены с 25% до 5%, на новые дизельные грузовики полной массой до 5 тонн — с 25% до 10%, полной массой от 5 до 20 тонн — с 25% до 15% , полной массой свыше 20 тонн — с 25% до 10%, на бывшие в эксплуатации грузовики ставки снизились с 25–30% до 15%. А в 2015–2017 годах ставки на большинство позиций новых и подержанных автомобилей снизятся еще на 5%.

Владимир Добровольский

«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Лизинг»). Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Дмитрий Сергеев** — генеральный директор «Коммерсантъ-Холдинг» | **Павел Филенков**— генеральный директор ИД «Коммерсантъ» | **Азер Мурсалиев** — шеф-редактор ИД «Коммерсантъ» **Эдвард Опп** — директор фотослужбы | **Валерия Любимова** — директор по рекламе. **Рекламная служба:** Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | **Алексей Харнас** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Ольга Соломатина** — выпускающий редактор | **Ольга Боровягина** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Виктор Куликов** — фоторедактор **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4. Тел. (499) 943-9724/9774/9198

www.peugeot.ru

ДЛЯ БИЗНЕСА ЛЮБОГО ПРОФИЛЯ

PEUGEOT PARTNER – ОТ 599 000 РУБ.*

Автомобиль Года | 2012
Ежегодная Национальная Премия | В России

Peugeot Partner Tepee – обладатель премии «Автомобиль года – 2012»

Большая дилерская сеть

Персональный менеджер

5 ЛЕТ ГАРАНТИИ
Гарантия до 5 лет**

Низкая стоимость владения

Экономичные двигатели

Широкий модельный ряд

%
Кредит и лизинг

1900 кг
Полезная нагрузка до 1900 кг

* Цена действительна для автомобилей Peugeot Partner VU (2012 г. в.) 1.6 л 90 л. с. Предложение действительно с 01.10.2012 по 30.11.2012. Официально поставляемая комплектация автомобиля может отличаться от представленной на изображении. Подробности об организаторе акции, правилах ее проведения, количестве автомобилей, сроках, месте и порядке их получения – по телефону 8 800 555 53 35 и на сайте peugeot.ru. ** При покупке «Сервисного контракта». Профессионал. Реклама.

PEUGEOT PARTNER

MOTION & EMOTION

PEUGEOT
PROFESSIONAL