

ЛИЗИНГ

Изображая кредит

Игроки рынка автолизинга ведут более агрессивную политику в борьбе за клиента

транспорт

В 2013 году эксперты ожидают роста сегмента финансовой аренды автотранспорта в рамках 8–12%. По традиции львиную долю сделок займут легковые автомобили. Компании отмечают ужесточение конкуренции на рынке автолизинга, в ходе которой условия договоров все больше приближаются к кредитованию.

Объем сделок лизинга легковых автомобилей в России по итогам 2012 года по сравнению с 2011 годом вырос на 25% — до 100 млрд рублей в денежном выражении.

Как отмечают участники лизингового рынка, в грузовом сегменте прирост составил около 19%, а объем в денежном выражении превысил 145 млрд рублей. При этом большая часть лизинговых сделок в грузовых автомобилях пришлась на тяжелый транспорт весом более 3,5 тонны.

По словам Александра Михайлова, вице-президента по развитию бизнеса компании «Европлан», общие продажи автомобилей в стране также выросли на 11% в количественном выражении и более чем на 20% в денежном выражении. А лизинг как инструмент покупки машин юридическими лицами и предпринимателями укрепил свои позиции. «Прирост объема сделок автолизинга в „Европлане“ по итогам



Воспользоваться выгодным финансированием на покупку машины сейчас можно практически без аванса и с минимальным удорожанием

2012 года составил 40 процентов, — рассказывает он. — Мы сдержанно смотрим на перспективы 2013 года — ожидаем незначительного роста продаж автомобилей». Уже сейчас компании дополнительно стимулируют покупателей: дилеры — скидками, лизинговые

компании — наиболее экономически привлекательными условиями лизинга, особенно для постоянных клиентов. «Сотрудничество лизинговых компаний с автопроизводителями дает синергетический эффект и повышает спрос — воспользоваться выгодным финанси-

рованием на покупку машины сейчас можно практически без аванса и с минимальным удорожанием», — объясняет господин Михайлов.

Доминирующую долю продаж в лизинг по типу транспортных средств занимают легковые автомобили, они

являются предметом лизинга почти половины лизинговых сделок. Также значительную долю — около 40% — составляют грузовые автомобили. Остальной объем приходится на автобусы, строительную технику и прочие транспортные средства. «Год только начался, и говорить об изменении исторически сложившихся тенденций на рынке пока не приходится, — говорит Александр Михайлов. — Сейчас мы видим устойчивый спрос на легковые и грузовые автомобили отечественного производства. Безусловно, лизинговый рынок продолжит развиваться в наступившем году. В 2013 году мы ожидаем роста сегмента автолизинга в рамках 8–12 процентов».

При этом решение существующих проблем, а именно недофинансирование отрасли и низкое проникновение финансовой аренды в продажи, будет поддерживать восходящий вектор развития. Лизинг используют все большее количество российских предпринимателей и предприятий, что говорит об увеличивающейся потребности в развитии основных средств производства, в которых автотранспорт является одним из определяющих. Поэтому именно в сегменте автолизинга эксперты ожидают положительную динамику.

По словам председателя правления МБСН Максима Здора, рост рынка лизинга

автотранспорта в 2012 году увеличился с 17,7 до 20,8% по сравнению с 2011 годом при незначительном изменении объемов нового лизингового бизнеса в России (плюс 1,7% по сравнению с 2011 годом).

Генеральный директор компании Cascade Алексей Смирнов рассказал, что в 2012 году заметно увеличилась доля лизинга в продажах легковых и легких коммерческих автомобилей. Если в предыдущие годы этот показатель не превышал 2,1–2,2%, то в течение 2012 года доля автолизинга в общем объеме продаж легковых и легких коммерческих автомобилей выросла с 2,2 до 2,5%.

Положительная динамика связана с двумя основными причинами. Во-первых, в связи с ужесточением конкуренции в сегменте автомобилей лизингодатели стали вести более агрессивную политику в плане привлечения клиентов. Во-вторых, в последнее время планомерно снижаются ставки по договорам лизинга участниками отрасли. К концу 2012 года ставки автолизинговых соглашений впервые за историю рынка приблизились к ставкам по автокредитованию. Если раньше предприниматель сомневался, воспользоваться автокредитом как физическому лицу или автолизингом, совершив приобретение автомобиля как юридическое лицо или ИП, то сегодня он, скорее всего,

выберет лизинг: сниженные ставки удорожания, приближающиеся к ставкам автокредитования, налоговые преференции, доступные компаниям на стандартной системе налогообложения, дополнительные сервисные услуги, которые предлагают лизинговые компании, — сильные аргументы для клиентов.

Другая тенденция прошлого года — развитие сервисных опций для клиентов лизинговых компаний, то есть в дополнение к финансовому продукту лизингодатель предлагает значительный ассортимент услуг, связанных с эксплуатацией предмета лизинга. Таким образом, финансовый лизинг, преимущественно легкового автотранспорта, все больше приближается к операционному из-за включения в стандартные программы финансирования дополнительных сервисных решений.

Между тем на популярность автолизинга как услуги для бизнеса (а значит, и на рост доли этого сегмента в общем объеме рынка лизинговых услуг) также влияет активность в данном направлении поставщиков автомобилей.

«Сегодня все больше импортеров запускают лизинговые программы под собственной торговой маркой (private label), выбирая в качестве провайдера надежную лизинговую компанию. Cascade одной из

первых компаний на российском рынке лизинговых услуг выступила партнером проекта на условиях PLA (private label agreement). На сегодняшний день в портфеле компании уже три аналогичных договора: Cascade выступает официальным провайдером программ лизинга Chevrolet Leasing, „Volvo Car Лизинг“, Land Rover и Jaguar, — рассказал Алексей Смирнов. — Благодаря таким программам клиенты Cascade, представители малого и среднего бизнеса, получают особые выгодные условия по обновлению и расширению корпоративных автопарков автомобилями конкретных брендов. В рамках проектов PLA создаются уникальные продукты, например, программа Chevrolet для служб такси или программа лизинга с обратным выкупом для приобретения автомобилей марок Jaguar и Land Rover».

Как отмечают участники рынка, в 2012 году интересы лизингополучателей сместились в сторону более дорогих автомобилей. Если в 2011 году доля авто (по количеству) стоимостью до 600 тыс. рублей составляла 47%, то в 2012 году — только 39%. Основное снижение доли бюджетных автомобилей произошло за счет увеличения сегмента автомобилей стоимостью 1,2–2,1 млн рублей — с 16% в 2011 году до 22% в 2012 году.

МАРИЯ ДЕТОЧКИНА

Неизменный темп

Улучшения динамики лизингового рынка не ожидается

ИТОГИ

Доля региона в объеме российского рынка лизинговых услуг выросла за прошлый год на полпроцента. Эксперты прогнозируют отсутствие заметных изменений в сфере финансовой аренды в 2013 году. Не предрекать они и перераспределения сил, одновременно отмечая выигрышное положение кэптивных и аффилированных с банками лизинговых компаний относительно самостоятельных игроков.

По итогам 2012 года доля рынка лизинга Петербурга и Ленинградской области увеличилась по отношению к 2011 году на 0,5% в общем объеме российского рынка лизинговых услуг и составила 7,2%. Объем лизингового рынка Северной столицы участники рынка оценивают в 170–180 млрд рублей.

По словам директора департамента по развитию Санкт-Петербургской лизинговой компании Антона Малышева, по сравнению с 2011 годом отмечалась положительная динамика по росту нового бизнеса. «По нашей компании — на 25 процентов, в целом по рынку — не менее 15 процентов, — говорит он. — Хорошими темпами рос строительный сектор, в том числе и дорожное строительство, транспорт. По нашей компании больший прирост был по сектору машиностроения и оборонной промышленности». Небольшое замедление произошло в отрасли железнодорож-

ных перевозок, что связано с нестабильной ситуацией на рынке полувагонов.

Наибольшим спросом у клиентов пользуются грузовой автотранспорт, строительная техника, машиностроительное оборудование, автобусы. «Мы рассчитываем, что в 2013 году рост рынка продолжится. Большое количество крупных государственных проектов (в дорожном строительстве, развитии инфраструктуры) потребует значительного количества новой техники. Рост в целом по рынку составил 15–20 процентов», — считает Антон Малышев.

Как рассказали в ГК «Зест», несмотря на общее замедление темпов роста лизингового рынка, многие компании показали прирост новых сделок. Такие сегменты, как автотранспорт, спецтехника, различные виды оборудования, не дали рынку проседать. Однако ожидания многих лизинговых компаний по итогам 2012 года не оправдались, и эксперты говорят, что рынок близок к стагнации. «У нас нет оснований ожидать позитивных изменений от текущего года. Есть несколько перспективных секторов экономики, которые позволяют надеяться на сохранение текущих объемов рынка. Традиционно это железнодорожный подвижной состав, большая часть которого находится в очень изношенном состоянии», — замечают в компании.

Аналогичная ситуация наблюдается в сегменте обще-

ственного автотранспорта. Крупные игроки этого рынка массово обновляют свои парки.

«Лизинговые компании, имеющие опыт проведения сделок по передаче в финансовую аренду объектов бизнес-авиации, могут рассчитывать также на ресурсоемкий авиационный сегмент. О его развитии, к примеру, говорит открытие в Пулково нового, второго по счету терминала бизнес-авиации. Очевидно, однако, что подобные сделки — штучный товар», — подчеркивают в ГК «Зест».

Как рассказали в Северо-Западном региональном филиале ЗАО «Сбербанк Лизинг», в связи с замедлением темпов роста в традиционных сегментах лизинга в минувшем году наблюдалось лишь небольшое увеличение нового бизнеса основных игроков. Такая ситуация была связана с тем, что на сектор крупного бизнеса, который задает тон всему рынку, оказали влияние падение инвестиционной активности и вступление России в ВТО, в результате чего многие клиенты занимали выжидательную позицию и в период введения утилизационных пошлин на автомобили приостанавливали закупки.

В отраслевой разбивке по-прежнему лидирует сегмент железнодорожной техники, занимаая половину объема рынка. За ним следуют сегменты воздушных судов, а также легкового и грузового транспорта, обладающие хорошим потенциалом роста в 2013 году.

Активность игроков в данных секторах связана с изношенностью транспортных парков и тенденцией увеличения коммерческих перевозок.

Как рассказала руководитель отдела продаж компаний «Балтинвест» Ольга Мартынова, в 2009–2010 годах на рынке лизинга сложился отложенный спрос, связанный с финансовым кризисом 2008 года. Кроме того, перед самым кризисом был всплеск продаж техники и легкового транспорта. А люди, которые купили транспорт, меняют его не раньше, чем через два-три года. Поэтому в 2011 году рынок продаж транспорта в лизинг после кризиса самым первым встал с колен. «В 2012 году у большинства лизинговых компаний, в том числе и у нас, появились крупные контракты. По моему прогнозу, в 2013 году темпы роста рынка лизинговых услуг останутся на уровне 2012 года», — подчеркнула она.

Петербургский регион представляет большую значимость для российского рынка лизинга. Сегодня в Петербурге работают все основные игроки федерального уровня. Основные игроки — «Сбербанк Лизинг», «ВТБ-Лизинг», ГК «Северная Венеция», «Интерлизинг», «Балтийский лизинг», Санкт-Петербургская лизинговая компания. Ожидать перераспределения влияния компаний на лизинговом рынке России не стоит, считают эксперты.

На региональном уровне возможно появление новых

игроков в различных сегментах. Однако они не будут существенно влиять на перераспределение долей рынка. «В связи с постоянно растущей конкуренцией игроки будут вести более агрессивную политику, что позволит получить определенные выгоды конечному потребителю лизинговых услуг. Важно отметить, что определять вектор развития рынка по-прежнему будут ведущие компании, имеющие глобальный опыт работы на рынке, а также развитый партнерский портфель», — считает Александр Михайлов, вице-президент по развитию бизнеса компании «Европлан».

По мнению генерального директора компании Cascade Алексея Смирнова, в этом году возможно уменьшение количества новых сделок в таких сегментах «тяжеловесах», как лизинг подвижного состава, авиализинг. «Думаю, что это заставит специализированные компании начать двигаться в другие, более активно растущие сегменты. Например, о своих планах заняться „розницей“ в конце прошлого года начали заявлять компании из топ-10 лидеров отрасли, которые до этого автолизингом почти не занимались», — рассказал он.

В настоящее время на российском рынке лизинговых услуг работают как независимые лизингодатели, так и кэптивные лизинговые компании — дочерние предприятия крупных холдингов или финансово-промышленных групп, а также лизинговые компании, аффилированные с банками. Но подавляющее большинство крупных лизинговых компаний входят либо в банковскую группу, либо принадлежат государству. Меньшая доля приходится на лизинговые компании при производителях предметов лизинга или при страховщиках. И совсем немного — независимых. Банковские лизинговые компании — это важный элемент работы банка с кор-

поративными заемщиками. Для банка «своя» лизинговая компания диверсифицирует услуги. Лизинг быстро развивается, в нем есть еще много возможностей для маневра. Более того, лизинговая отрасль имеет самую удачную законодательную базу по сравнению с прочими финансовыми услугами. Это повышает надежность банковских активов. Банки самостоятельно не работают на рынке лизинга, но принимают решение о кредитовании лизинговых компаний на основании анализа их финансового состояния и обычно выделяют средства под конкретную лизинговую сделку.

Петр Гавра, директор по развитию лизинговой компании «Энергомашинист», рассказал, что до сих пор лизинговые компании действительно преимущественно «под банками». Это связано с несколькими факторами. Привлекал ресурсы от банков, они обслуживают отдельные сегменты рынка, по ряду причин труднодоступные для самих банков. Предоставляя кредит, банки часто оценивают как заемщика не лизинговую компанию, а конечного лизингополучателя. Это затрудняет для клиента поиски финансирования как такового. Кроме того, потенциальный кредитор предъявляет достаточно жесткие требования к компаниям-лизингополучателям, и взаимодействие с банком увеличивает период реализации сделки в связи с рассмотрением каждого кандидата в отдельности. «Также для сторонних лизинговых компаний банки предоставляют ресурс по достаточно высокой процентной ставке, что, в свою очередь, не устраивает лизинговые компании, так как приходится снижать собственную маржу, чтобы оставаться конкурентными на рынке. При работе „в связке“ с банком все вопросы решаются в более оперативном порядке и на более выгодных условиях для обеих сторон», — подчеркивает элемент работы банка с кор-

В настоящее время деловое партнерство между самостоятельными лизинговыми компаниями и коммерческими банками сохраняется, что обусловлено высокой зависимостью лизинговых компаний от кредитных средств банков, одного из основных источников финансирования лизингового бизнеса в России. При этом в последнее время наблюдается тенденция увеличения средств, привлеченных за счет плодотворной работы с экспортными кредитными агентствами. Доля собственных средств лизинговых компаний в структуре финансирования составляет около 8%, и в ближайшее время ситуация вряд ли изменится.

«Мы полагаем, что на рынке лизинговых услуг будет продолжаться расширять присутствие лизинговые компании, созданные при производителях с целью стимулирования рынка сбыта. На сегодняшний день особенно перспективными с точки зрения развития лизингового бизнеса являются компании, созданные при коммерческих банках с государственным участием. В 2013 году в связи с наблюдающейся консолидацией банковского сектора вряд ли будет происходить массовый выход новых лизинговых компаний при банках. Однако возможен выход на рынок новых отдельных лизинговых компаний при развивающихся банках с целью предоставления клиентам банка более широкой линейки банковских продуктов», — считает председатель правления МБСН Максим Здор.

По словам руководителя дирекции по работе с крупными клиентами Северо-Западного регионального центра ОАО «Банк ВТБ» Сергея Григорьева, создание отдельной лизинговой компании при банке обусловлено существенным различием в учете и отражении банковских и арендных операций. Также для банка собственная лизинговая компания — это способ минимизировать риски.

Лизинговые компании имеют свою инфраструктуру, систему риск-менеджмента и мониторинга, сами работают с клиентом, и в случае невозможности заемщика платить по своим обязательствам, право собственности на финансируемое имущество может быть реализовано эффективнее, чем реализация оборудования по договору залога. Однако все лизинговые компании, независимо от того, являются ли они государственными, входят ли в какую-нибудь финансово-банковскую российскую или иностранную группу или являются условно независимыми, для финансирования своей основной деятельности в той или иной мере пользуются банковскими ресурсами.

«Лизинг позволяет быстро приступить к оперативной деятельности с достаточно ограниченным стартовым капиталом, современное оборудование приобретается при минимальных единовременных затратах. При лизинговых сделках финансирование предоставляется на более длительные сроки. Также достигается эффект экономии за счет отнесения лизинговых платежей на себестоимость и, как следствие, уменьшения расчетной базы по налогу на прибыль. Кроме того, использование ускоренной амортизации предмета лизинга позволяет лизингополучателю, с одной стороны, быстрее возмещать через себестоимость инвестиционные затраты, а с другой стороны — уменьшить суммы налога на имущество», — рассказал Сергей Григорьев.

Еще одним отличием лизинга от кредитования является возможность постепенной уплаты НДС в составе лизинговых платежей и возможность зачета НДС. Однако стоит отметить, что стоимость банковского финансирования при сопоставимых условиях, как правило, существенно ниже, чем в случае лизинговой сделки.

МАРИЯ ДЕТОЧКИНА

ОБНОВИТЕ СВОЙ АВТОПАРК!

ЛИЗИНГ — ДВИЖЕНИЕ ВАШЕГО БИЗНЕСА.

легковой транспорт

грузовой транспорт

спецтехника

коммерческий транспорт

оборудование

Балтинвест

(812) 325 64 83 | baltleasing.ru

работаем по всей России

Крупные лизинговые компании Петербурга, ранжированные по объему нового бизнеса в 2012 году							
Название компании	Объем нового бизнеса в 2012 году, млн руб.	Объем нового бизнеса в 2011 году, млн руб.	Лизинговый портфель в 2012 году, млн руб.	Лизинговый портфель в 2011 году, млн руб.	Количество сотрудников в 2012 году	Количество сотрудников в 2011 году	Количество клиентов в 2012 году
«Балтийский лизинг»	23,1	17,8	23,4	17,7	126	109	4182
ГК «Интерлизинг»	9,9	9,3	12,7	10,9	72	65	н.д.
«Сбербанк Лизинг»	9,9	1,8	15,1	10,2	23	22	151
«Балтинвест»	5,9	2,7	5,2	2,1	130	80	н.д.
«Альяс-Лизинг»	3,9	3,1	3,7	2,9	100	101	724
ГК «Северная Венеция»	3,8	7,1	11,9	13,7	52	55	339
ГК «Зест»	3,3	4	6,8	6,7	57	50	117
Cascade	2,3	2,1	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
Санкт-Петербургская лизинговая компания	1,9	1,3	2,9	1,8	33	26	65
Петербургская лизинговая компания	1,8	1,8	2,5	2,3	40	35	170
«Сименс Финанс»	1,2	0,9	1,1	0,9	н.д.	н.д.	н.д.
«РЕСО-Лизинг»	0,8	0,5	0,6	0,4	19	14	192

Источник: данные компаний