

ЛИЗИНГ

www.kommersant.ru/region/spb

Четверг 11 апреля 2013 №63 (№5094 с момента возобновления издания)

Региональный рынок финансовой аренды железнодорожной техники повторяет развитие федерального: лидеры не меняются, потребность в полувагонах снижается, а наибольшим спросом пользуется специализированный подвижной состав. По оценкам аналитиков, в ближайшее время можно ожидать усиления конкуренции в этом сегменте лизинга на фоне либерализации рынка локомотивной тяги.

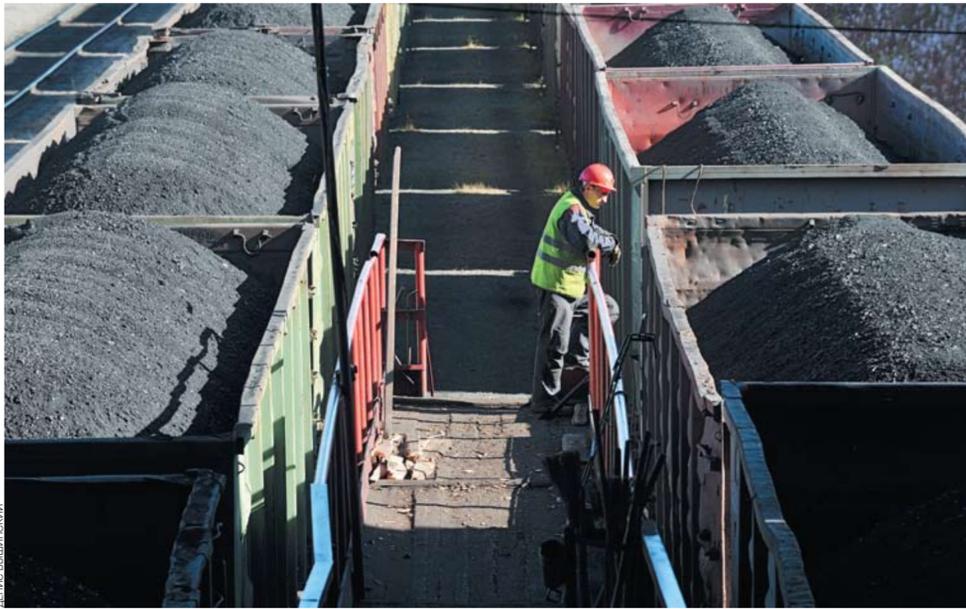
Состав замедлил ход

транспорт

Лидеры среди компаний, предоставляющих железнодорожную технику в финансовую аренду, в Петербурге те же, что и в целом по стране. Это «ВТБ-Лизинг», «ВЭБ-Лизинг», «Сбербанк Лизинг», «Трансфин-М», «Газпромбанк Лизинг», ГТЛК, «Балтinvest». Активно работает в этом сегменте 10–12 компаний, причем с годами этот список меняется в сторону консолидации. Рынок железнодорожной техники капиталоемкий, поэтому, чтобы начать бизнес в этой сфере, игрокам требуются значительный объем первоначальных вложений.

По экспертным оценкам, сегмент железнодорожной техники занимает до 30% российского рынка финансовой аренды, емкость которого составляет около 155 млрд рублей. По данным аналитической компании «Инвесткафе», в последние годы наблюдается ежегодное сокращение рынка на 10–12%. В компании «Трансфин-М» объем нового бизнеса по договорам лизинга железнодорожной техники в Петербурге в прошлом году оценивают в 35–37 млрд рублей.

В основном в Петербурге и Ленинградской области в лизинг железнодорожную технику приобретают не крупные операторы, а также каппитивные железнодорожные операторы заводов, которые не имеют своего парка», — рассказывает Андрей Шенк, аналитик «Инвесткафе». По его словам, порой и такие крупные операторы, как ПТК или Globaltrans,



Падение спроса на полувагоны привело к снижению арендных ставок на подвижной состав этого типа

берут технику в лизинг — когда есть необходимость быстрого увеличения числа вагонов на неопределенное время. Лизингодатели констатируют сегодня наибольший спрос на цистерны и другие виды специализированного подвижного состава — хопперы, платформы, автобуксеты. «В условиях насыщения рынка полувагонов и снижения суточных арендных ставок спрос на полувагоны значи-

тельно снизился. Поэтому в этом году количество сделок с полувагонами пока невелико», — говорит Дмитрий Зотов, генеральный директор лизинговой компании «Трансфин-М». Однако, по словам Ивана Атемасова, заместителя директора по финансам ЗАО «Евросиб», структура перевозок в стране такова, что доля универсального подвижного состава все же значительна и целесообразно иметь в

парке 25–40% универсальных вагонов. «Поэтому сейчас мы нацелены на приобретение крытых вагонов, хопперов, лесных платформ, но не отказываемся от приобретения и полувагонов», — замечает господин Атемасов. Базовые условия лизинга по всем видам железнодорожных вагонов практически одинаковы: уровень авансов колеблется в коридоре от 0 до 10%, маржа лизинговой компании

по таким сделкам составляет 1–1,5%, иногда меньше. Средний срок лизинга — 7–10 лет. «Конечная ставка размещения зависит от класса заемщика, то есть под какую ставку под него можно привлечь банковское финансирование», — говорит Дмитрий Зотов. **Полувагоны остановили рынок** Говоря о знаковых событиях в сфере лизинга железно-

дой техники, игроки рынка называют несколько факторов, которые отозвались сокращением объема лизинговых сделок.

«Во-первых, прекратил свое существование миф о дефиците полувагонов. Во-вторых, 29 ноября 2012 года был подписан закон об отмене налога на движимое имущество (имеется в виду Федеральный закон от 29.11.2012 № 202-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса РФ», — «Ъ»), в том числе и вагоны. В результате спрос на вагоны упал, а у лизинга практически не осталось преимуществ по сравнению с кредитом, хотя лизинг в ряде случаев предпочтительнее», — считает Иван Атемасов.

Дмитрий Зотов полагает, что дефицит полувагонов реально существовал, но лишь до середины 2012 года. «Можно сказать, что мы до этого наблюдали рынок продавца. Начиная со второй половины 2012 года, формируется рынок покупателя. В 2005–2007 годах на фоне масштабных списаний, достаточно большого возраста парка и дефицита литья сложилась ситуация острого дефицита полувагонов. В этот же период начался активный выход частных операторских компаний на рынок железнодорожных перевозок. Все это подогревало спрос и рост стоимости полувагонов. На сегодняшний день размер парка достиг оптимального значения, дефицит исчерпан. Закупки полувагонов будут продолжаться, только это будет в большей степени обусловлено

заменой старого парка и, возможно, переходом на новые модификации полувагонов с большей грузоподъемностью», — говорит господин Зотов. По его словам, сложившаяся ситуация отразилась замедлением роста лизингового рынка — показатели 2012 года находятся на уровне 2011 года.

Сдержанные прогнозы

Расуждая о будущем рынка лизинга железнодорожной техники, эксперты не рассчитывают на кардинальные перемены. Иван Атемасов из «Евросиба» ожидает, что снижение спроса вызовет ужесточение конкуренции и, как следствие, — повышение качества услуг. Ценообразование в лизинге для клиента станет более прозрачным. Возможно развитие направления операционного лизинга и лизинга локомотивов в случае либерализации рынка локомотивной тяги», — считает господин Атемасов.

Андрей Шенк прогнозирует расширение рынка лизинга железнодорожной техники за счет либерализации рынка локомотивной тяги. По оценке аналитика, спрос на технику в основном будет проявлять крупные игроки.

«Думаю, что в ближайшее время кардинальных перемен по условиям лизинга не будет: они и так весьма либеральные. Скорее будет происходить более активное развитие иных форм лизинга, в частности операционного», — планирует Дмитрий Зотов. **ВЛАДА ГАСНИКОВА**

страница **18**

Изображая кредит

Конкуренция на рынке автолизинга минимизирует удорожание предмета сделки

страница **19**

По второму кругу

Финансовая аренда подержанной техники набирает обороты

страница **20**

Персонал в аренду

Растет востребованность временных рабочих кадров

страница **20**

Время длинных денег

Пул участников регионального рынка лизинга расширяется



РАУД | ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ



МЫ ВСЕГДА НА ВАШЕЙ СТОРОНЕ

АРБИТРАЖ БАНКРОТСТВО РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ДОЛГОВ ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

www.raud.spb.ru

ЛИЗИНГ

Незащищенный лизинг

Закон должным образом не обеспечивает права участников договора при банкротстве контрагента

РИСКИ

В настоящее время не существует специальных норм о банкротстве лизингодателя или лизингополучателя, поэтому процедуры банкротства проводятся по общим правилам Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» с учетом норм Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)». На практике это порождает массу проблем и вызывает немало критики у специалистов, поскольку не позволяет должным образом защитить права одной из сторон при банкротстве другой.

Юристы полагают, что в последние годы ситуация на рынке лизинговых компаний стабилизировалась и в целом лизингодатели банкротятся реже, чем лизингополучатели. Объясняется это тем, что поставщики услуги чаще всего ведут свою деятельность на профессиональной основе и владеют существенными имущественными активами. Лизингополучатели же в большинстве случаев — экономически более слабая сторона, приобретающая имущество для начала или развития своего бизнеса. Впрочем, в условиях кризиса некоторые лизинговые компании вели агрессивную политику расширения бизнеса с привлечением заемных средств, не обеспечив риски должным образом. В итоге эти игроки не смогли обслуживать займы.

Со стороны поставщика

Татьяна Пилецкая, старший партнер компании «РАУД», говорит, что банкротные риски лизинговых компаний обуславливаются тем, что нормы законодательства о банкротстве прерогативы над общими нормами права и имеют свою специфику.

В случае банкротства лизингополучателя лизинговая компания рискует лишиться права вернуть переданное в лизинг имущество. «Судебная практика еще не однозначна, но имеет тенденцию к тому, что если вся сумма лизинговых платежей, в том числе стоимость имущества, включена в реестр требований кредиторов лизингополучателя, то лизинговая компания



Если утрата имущества будет признана несчастным случаем, лизингодатель лишится права на страховое возмещение

теряет возможность требовать возврата переданного в лизинг имущества. В противном случае это поставило бы лизингодателя в более выигрышное положение перед другими кредиторами», — говорит госпожа Пилецкая. По ее словам, если лизинговая компания получает от должника лизинговые платежи в преддверии банкротства, это может нарушить баланс интересов других кредиторов. «В таком случае арбитражный управляющий вправе опротестовать такую сделку и взыскать деньги в пользу лизингополучателя», — подчеркивает Татьяна Пилецкая.

Евгения Станиславская, юрист практики судебных споров компании Rightmark Group, считает, что в случае банкротства клиента лизингодатель находится в более выигрышной позиции, чем другие кредиторы, например, залоговые. «Предмет лизинга находится в собственности у лизингодателя и выступает в качестве своеобразного „сверхобеспечения“». В случае банкротства лизингополучателя данное имущество не включается в конкурсную массу должника. Даже если банкротившийся лизингополучатель выплатил практически всю выкупную стоимость предмета лизинга, договор лизинга может быть расторгнут при прекращении поступления лизинговых платежей, и лизингодатель может требовать от должника вернуть предмет лизинга. Правда, в таком случае

компания, предоставившая имущество в аренду, обязана будет вернуть лизингополучателю ту часть денежных средств, которая была уплачена лизингополучателем в счет погашения выкупной цены предмета лизинга», — говорит госпожа Станиславская.

Однако юрист также не исключает риска возникновения проблем при возврате имущества лизингодателю. «В практике были случаи, когда предмет лизинга был включен в конкурсную массу — по ошибке или в результате недобросовестных действий конкурсного управляющего — и впоследствии реализован на торгах», — констатирует Евгения Станиславская.

«Были ситуации, когда лизингополучатель закладывал имущество в банк, выдавая его за собственное основное средство», — вспоминает Сергей Варламов, партнер компании «Налоговик».

В случае банкротства лизингополучателя требования лизинговых компаний об уплате платежей, возникших до момента принятия заявления о признании должника банкротом, удовлетворяются в третью очередь. Требования лизингодателя об уплате лизинговых платежей, возникших после принятия заявления о признании должника банкротом, относятся к текущим платежам и удовлетворяются из конкурсной массы вне очереди.

Существуют также риски лизингодателя, не связанные

с лизингополучателем. К примеру, если лизингодателю продадут для передачи в лизинг вещь с недостатками качества. «В этом случае у лизингополучателя есть право требовать передачи ему качественной вещи, поэтому лизингодатель должен обратить требование к продавцу о замене вещи либо о расторжении договора купли-продажи. Нередко к этому моменту у продавца возникают финансовые проблемы, которые он решает с помощью банкротства», — говорит Сергей Варламов.

Лизингодатель всегда несет риски утраты имущества. По договору он приобретает и продает имущество и передает лизингополучателю. «Разумеется, объект лизинга всегда подлежит имущественному страхованию, но если его утрата будет признана несчастным случаем, лизингодатель лишится права на страховое возмещение. В таких случаях он может обратиться с иском к лизингополучателю, но тот к моменту рассмотрения дела при исполнении решения суда может стать банкротом», — говорит господин Варламов.

Со стороны получателя

Станислав Измайловский, старший юрист «Довернуа Лигал», констатирует, что к банкротству лизингодателя, как правило, приводит растущее количество неплатежей, что часто связано с наличием в лизинговом портфеле большого числа лизингополучателей с высоким уровнем рисков.

При банкротстве лизингодателя добросовестный лизингополучатель оказывается в крайне невыгодном положении. «Как правило, договор лизинга предусматривает переход права собственности на предмет лизинга к лизингополучателю, но после выплаты лизинговых платежей и выкупной цены. В течение всего срока действия договора лизинга имущество является собственностью лизингодателя, который может им распоряжаться, зачастую передавая в залог банку в обеспечение исполнения кредитных договоров», — рассказывает Александра Улезко, юрист корпоративной и арбитражной практики «Качкин и партнеры».

Банк, соответственно, становится залоговым кредитором и имеет преимущественное право на удовлетворение своих требований из стоимости заложенного имущества. Права лизингополучателя на предмет лизинга при смене собственника сохраняются, тем не менее это непосредственно влияет на рыночную стоимость имущества, по которой предмет лизинга может быть продан с торгов. Очевидно, что редкий покупатель захочет приобрести имущество, обремененное правами лизингополучателя. Поэтому в рамках процедуры конкурсного производства арбитражный управляющий, как правило, в одностороннем порядке расторгает договор. По закону такое возможно, если исполнение договора может привести к убыткам должника. Так соблюдаются права банка-залогодержателя, который получает положенные ему по закону 80% от продажи имущества.

Права лизингополучателя при этом уходят на второй план. Лизингополучателю остается предъявить самостоятельный иск о взыскании денежных средств, уплаченных им в составе лизинговых платежей в счет возмещения выкупной цены. «Такие платежи могут быть включены в реестр требований кредиторов и удовлетворены наряду с другими требованиями кредиторов соответствующей очереди. Соответственно, для лизингополучателя банкротство лизингодателя фактически приводит к невозможности получить то, на что он рассчитывал при заключении договора финансовой аренды — получение имущества в собственность», — констатирует госпожа Улезко.

Особого внимания заслуживают риски, связанные с выкупной стоимостью предоставляемого в лизинг имущества. Договором лизинга может быть предусмотрено, что по истечении его срока предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя. При этом зачастую выкупная цена предмета лизинга фактически включается в состав лизинговых платежей, а формально устанавливается в минимальном размере и выделяет-

ся вовсе. До 2010 года судебная практика складывалась таким образом, что при досрочном расторжении договора лизинга, в том числе в связи с несвоевременной оплатой лизинговых платежей, суды изымали у лизингополучателя имущество и взыскивали полную сумму просроченных лизинговых платежей. При этом суды не принимали доводы лизингополучателей о том, что часть выкупной цены уже оплачена. Таким образом, лизингополучатели оставались и без имущества, и без денег.

Но в 2010 году Высший арбитражный суд РФ кардинально изменил подход к рассмотрению таких дел. Теперь, если договор расторгнут и имущество возвращено лизингодателю, лизингополучатель вправе требовать от него возврата уплаченной части стоимости имущества. Теперь суды взыскивают такие выплаты лизингополучателей с лизингодателей в качестве неосновательного обогащения. «Эти изменения укрепили позиции лизингополучателей, но сделали лизинговый бизнес менее привлекательным для лизинговых компаний», — считает Ирина Оникиенко, партнер юридической фирмы Capital Legal Services.

Во избежание проблем

Юристы считают, что застраховаться от всех видов рисков невозможно, однако сторонам необходимо просчитывать риски и предусматривать механизмы их минимизации еще на этапе структурирования сделки.

Сергей Варламов полагает, что в первую очередь участники сделки должны требовать максимально прозрачных условий лизингового договора. «Во-вторых, ответственность по договору лизинга обем сторонам можно застраховать в прямом смысле этого слова — у страховой компании. Но в этом случае страховая премия будет заложена как в стоимость лизинга, так и в стоимость товаров/работ/услуг получателя лизинга, что снижает конкурентоспособность обеих сторон на своих рынках», — говорит господин Варламов.

В случае заключения договора, предусматривающего

приобретение лизингополучателем права собственности на предмет лизинга, необходимо вычлнить стоимость имущества из состава лизинговых платежей и предусматривать четкие условия перехода права собственности, уверена Ирина Оникиенко. Юрист считает, что для минимизации рисков, связанных с экономической эффективностью сделки, лизингополучателю желательно провести предварительную работу по оценке источников финансирования и наиболее эффективных финансовых инструментов, по оценке технических характеристик оборудования и его соответствия потребностям компании.

По мнению Татьяны Пилецкой, лизинговыми компаниями для сокращения рисков целесообразно занимать активную позицию в части досудебного урегулирования спора с лизингополучателем, которая позволяет наиболее эффективно для сторон разрешать вопросы возврата имущества и долгов, либо самим выступать инициаторами, то есть заявителями, в деле о банкротстве.

Юристы единодушно называют основным способом минимизации рисков для обеих сторон тщательную проверку финансового состояния контрагента.

Законодательный потенциал

Станислав Измайловский полагает, что обезопасить лизингополучателя в случае банкротства могло бы законодательное урегулирование возможности одностороннего расторжения договоров арбитражным управляющим и тем самым обеспечение гарантий лизингополучателя в отношении имущества, являющегося предметом сделки.

По экспертным оценкам, целесообразно внести изменения в законодательство о банкротстве: установить процедуру возврата имущества, принадлежащего лизинго-

телу, в случае если в отношении лизингополучателя введена процедура банкротства.

Снизить риски лизингодателя, по оценке господина Измайловского, возможно путем принятия нормативных актов, с одной стороны стимулирующих предпринимателей чаще обращаться к лизинговым компаниям, а с другой — гарантирующих лизингодателям определенную степень защиты. «В первую очередь речь идет о предоставлении лизингополучателям определенных льгот, а с другой стороны — об установлении требований, в соответствии с которыми лизингополучатели, в свою очередь, должны обеспечить выполнение своих обязательств по уплате лизинговых платежей с помощью банковских гарантий. Подобный механизм уже реализуется в сфере местных авиационных перевозок», — говорит юрист «Довернуа Лигал».

Сергей Варламов из «Налоговика» полагает, что сегодня практически все спорные моменты лизинговых сделок можно разрешить в арбитражном суде. «Они в массе своей возникают не столько из-за несовершенства законодательства, сколько по причине недобросовестности участников правоотношений. Это касается и лизингодателей, и лизингополучателей, и поставщиков товаров для лизинга, и арбитражных управляющих».

Законодательство сейчас позволяет за различные нарушения привлечь к персональной ответственности даже генеральных директоров или учредителей компаний, действия которых приводят к убыткам. Главное, чтобы у пострадавшей стороны имелся ресурс для длительных судебных разбирательств и практика применения законодательства не испытывала бы на себе влияние коррупции», — считает господин Варламов.

ВЛАДА ГАСНИКОВА

По второму кругу

Лизинг подержанной техники набирает обороты

альтернатива

Петербургские лизинговые компании предпочитают работать с новой техникой. Доля сделок с бывшим в эксплуатации имуществом в таких сегментах, как спецтехника и оборудование, составляет менее 5%, в автотранспорте не более 10%. Однако игроки рынка лизинга отмечают, что с начала года спрос на подержанную технику вырос, и связывают это в первую очередь с увеличением заявок на возвратный лизинг основных средств.

И со стороны лизингодателей, и со стороны клиента приоритет отдается новому имуществу. В компании «Балтийский лизинг» основной причиной называют то, что оно более ликвидно, а затраты на такую технику окупаются в течение срока ее действия. Предприятия не приходится тратить время на ее ремонт. Однако в компании замечают, что наряду со спросом на новую не ослабевает интерес и к бывшей в употреблении технике. «На нее тоже есть свои клиенты. Как таковых приоритетов здесь нет: сделки проходят с автотранспортом и с оборудованием, и со спецтехникой ведущих европейских производителей со сроком эксплуатации более двух-пяти лет, предпочтительно ввозимых из стран ЕС и характеризующихся хорошим техническим состоянием», — поясняют в «Балтийском лизинге».

По оценке директора департамента по развитию Санкт-Петербургской лизинговой компании Антона Мальшева, доля подержан-

ной техники составляет не более 20% в общем объеме лизингового рынка. Интерес к этому продукту связан с тем, что подержанная техника стоит дешевле, поэтому ее проще купить без привлечения кредитных или лизинговых ресурсов. С бывшей в эксплуатации техникой зачастую работают небольшие компании, а их финансовое состояние не позволяет привлекать лизинг в больших объемах. Сами банки и лизинговые компании неохотно работают с подержанной техникой, так как она менее ликвидна. «Более половины такой техники приходится на автотранспорт, так как он наиболее ликвиден и широко представлен на вторичном рынке. С оборудованием ситуация сложнее — трудно найти подходящий станок, так как они часто проектируются под конкретного заказчика», — уточняет Антон Мальшев.

Как рассказал Сергей Жарков, руководитель Северо-Западного подразделения компании «Интерлизинг», доля бывшей в употреблении техники в портфеле компании не превышает 10%. Основным спросом у лизингополучателей пользуется новая техника. Первая причина — это гарантия производителя или сервисный контракт, что особенно важно при приобретении дорогостоящего высокотехнологического оборудования. Вторая — более интересные условия предоставления лизинга, в частности, меньший аванс, более долгий срок договора, а также меньшие ставки страхования нового имущества. Третья — более долгий срок исполь-

зования самой техники, что немаловажно в российских условиях эксплуатации, особенно зимой. «Большинство лизинговых компаний для снижения риска сбоев в поставках техники стараются работать с официальными поставщиками, которые, естественно, нацелены на реализацию новой продукции», — добавляет Сергей Жарков. По его словам, сложно выделить какой-то один вид подержанной техники, пользующийся наибольшим спросом, кроме железнодорожных вагонов. «Но в данном случае спрос на подержанные железнодорожные вагоны связан с повышенным потребностями транспортных компаний над предложением и возможностями производителей вагонов», — заключает он.

Большую долю в объеме продаж использованного имущества занимают автомобили. Однако такой продукт в большей степени интересен физическим лицам. Генеральный директор компании Cascade Алексей Смирнов поясняет, что предприятия, являющиеся клиентами лизингодателей, в 90% случаев ориентированы на приобретение нового транспорта. А лизинг как экономически выгодный инструмент помогает им сделать эту покупку еще более выгодной. Таким образом, предприниматели предпочитают экономить за счет преимуществ финансового инструмента, а не за счет состояния транспорта. «Тем не менее мы предлагаем программы финансирования покупки подержанного транспорта для того, чтобы наши клиенты могли удо-

влетворить все свои потребности. Среди финансируемых компаний видов транспорта данного типа — легковые и легкие коммерческие автомобили, представляемые официальными партнерами — дилерскими компаниями, подтвердившими свою репутацию на рынке», — добавляет он.

Директор департамента корпоративного бизнеса ЗАО «Сбербанк Лизинг» Вячеслав Спиров считает, что соотношение нового и бывшего в употреблении имущества в портфеле сделок лизинговой компании напрямую зависит от объема ее бизнеса и от того, как компания выступает в ранге лизингополучателя. Крупная лизинговая компания может предлагать интересным клиентам наиболее привлекательные условия финансирования. Крупные же лизингополучатели предпочитают закупать новое имущество и получать полный комплекс услуг по сервисному и гарантийному обслуживанию.

«Однако сейчас можно наблюдать и следующую тенденцию: бывшая в употреблении техника (автомобили и оборудование) начинает пользоваться спросом у поставителей малого и среднего бизнеса. Основные клиенты, приобретающие подержанную технику, — это небольшие компании, находящиеся в фазе роста и ограниченные в ресурсах для покупки более дорогого имущества. Похожая ситуация наблюдалась в период кризиса 2008–2009 годов», — вспоминает он. — Потенциальным клиентам сегодня есть из чего выбирать: коли-

чество лизингополучателей, которые не могут платить по своим обязательствам и отказываются от приобретенной техники, возрастает. Это объясняется прежде всего волатильностью самого рынка и отсутствием у обеих сторон (лизингодателей и лизингополучателей) адекватной системы оценки рискованности операций».

Распространена в основном аренда строительной и спецтехники, бывших в употреблении, так как небольшие компании при выполнении подрядных работ нужен определенный вид техники на конкретном объекте, в рамках отдельного этапа работ (подходящий по грузоподъемности, объему крана и так далее). При окончании же проекта такой вид техники возвращается, поскольку арендный платеж за него может быть выше. К примеру, автокран с грузоподъемностью 60 тонн на следующий объект может оказаться ненужным, так как для работ достаточно крана с грузоподъемностью 30 тонн.

По мнению Вячеслава Спирина, популярность подержанной техники в будущем будет зависеть от активности малого бизнеса. Тем не менее постепенное развитие данного направления отмечает все лизингодатели.

Главный плюс лизинга бывшего в употреблении имущества заключается в том, что у клиента есть возможность приобрести дорогостоящую технику со значительной скидкой, не отвлекая при этом свои средства из оборота.

«Стоит отметить, что с начала года спрос на подержан-

ную технику, в том числе оборудование, вырос. Связано это с увеличением заявок на возвратный лизинг основных средств, что, в свою очередь, связано с отменой с начала 2013 года налога на движимое имущество», — уточнил Сергей Жарков. По его мнению, популярность бывшей в употреблении техники растет из года в год. Формируется рынок, появляются инфраструктура, надежные неофициальные поставщики. То же самое произошло с рынком подержанных легковых автомобилей, где более или менее прозрачный рынок сформировался в середине двухтысячных годов. Появились понятные правила trade-in, продавцы автомобилей с пробегом начали давать сервисные гарантии, сделки стали юридически «чистыми».

То же самое ждет и остальные сегменты техники. «Рынок транспорта, бывшего в употреблении, как показывают внешние исследования, развивается поступательными темпами — в текущем году прогнозируется умеренный рост, сопоставимый со среднегодовой динамикой прошлого года», — считает Алексей Смирнов. По словам начальника отдела по работе с проблемными активами ООО «РЕСО-Лизинг» Анатолія Дмитренко, в ближайшем будущем рост рынка подержанной техники ожидается в связи с увеличением количества обращений от потенциальных клиентов и значительного «омоложения» выбывающего из первоначального лизинга имущества.

МАРИЯ ДЕТОЧКИНА



SLC
SAINT-PETERSBURG LEASING COMPANY

ОПЕРАТИВНЫЙ И ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ
ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ

- Дорожная и строительная техника
- Грузовой транспорт
- Легковой транспорт
- Технологическое оборудование
- Недвижимость

(812) 331 0101
ООО «СЛК»
Санкт-Петербург
ул. Савушкина, д. 126А
б/ц Атлантик Сити, 17 этаж

www.slc-leasing.ru

ЛИЗИНГ

Персонал в аренду

Востребованность услуги растет

кадры

Кризис 1998 года вынудил российские компании следовать западным тенденциям и применять механизм лизинга к персоналу. Эксперты отмечают экономическую выгоду такой системы, однако указывают на существенные минусы, в числе которых налоговые риски и возможная утечка информации.

В традиционном понимании лизинг персонала подразумевает долгосрочную аренду сотрудников с оформлением в штат лизингодателя. Услуга лизинга персонала (staff leasing) появилась в США. Коммерческий директор компании «Бизнес-лаборатория „Кадровф“» Антон Глазунов рассказывает, что тенденция зародилась в послевоенные годы. «Пока Европа восстанавливала разрушенные города, США укрепляли свое экономическое положение, открывая производства, находя новые механизмы снижения затрат и найма рабочей силы. Именно тогда и была открыта фактически первая компания, основным профилем которой стал лизинг персонала, — Kelly Services», — рассказывает Антон Глазунов.

Основатель Kelly Services Уильям Рассел Келли начал свою деятельность с предоставления временного персонала. Компания представляла собой сервисное бюро, в котором местным деловым людям предлагались услуги машинописи, копирования, почтовой пересылки и инвентаризации, рассказывает Анастасия Правдивая, руководитель направления «Лизинг персонала» Kelly Services. Вскоре, по ее словам, Уильям Рассел Келли начал расширять свое дело, выдавая своим сотрудникам «напрокат» для работы в офисах клиентов.

После кризиса

В России эта услуга появилась после кризиса 1998 года. Ситуация на рынке заставила компании задуматься об



Крупные компании предоставляют в лизинг специалистов высокой квалификации: докеров, сварщиков, токарей, слесарей, маляров, электромонтажников, операторов колл-центра

экономии ресурсов и о новых инструментах повышения эффективности бизнеса. Одним из таких инструментов стал лизинг персонала, говорит господин Глазунов.

Директор по развитию компании «СТС Групп» Николай Рыжков вспоминает, что после кризиса 1998 года содержать постоянный персонал в штате многим фирмам было уже не по карману. Постоянных сотрудников отправляли в отпуск «без содержания», а на их место нанимали сотрудников из числа безработных. «Но вскоре стало очевидно, что бесконечно осуществлять прием и увольнение сотрудников, находящихся на испытательном сроке, нельзя. Как показала практика, приходящие сотрудники становились все менее и менее квалифицированными», — расска-

зывает господин Рыжков. С конца 1990-х годов использование временного персонала начало приобретать популярность у российских компаний, так как работодатели обнаружили, что многочисленный персонал, принятый в штат, не является острой необходимостью для полноценного функционирования бизнеса.

Цепочка механизма

В Петербурге, по словам эксперта, работает более десятка компаний, предоставляющих персонал в лизинг. Крупнейшие — Kelly Services, Adecco (Avanta Personnel), Manpower, «Анкор», «Морское кадровое агентство», «Барона», «АКМ Сервис», «Студенческий трудовой отдел», Coleman Services, EMG Professionals, «Авенир», Ventra, «Кадровф».

Антон Глазунов рассказывает, что классическая схема выглядит следующим образом. Компания-клиент подает агентству заявку на персонал, указывая, в какие сроки и какие специалисты могут быть необходимы, а также их примерное количество и квалификацию. Агентство подбирает специалистов по заявке. «Очень часто ищем персонал в регионах с высоким уровнем безработицы. Все кандидатуры согласовываются с клиентом, представляется которого всегда участвуют в финальном интервью», — отмечает собеседник издания.

Николай Рыжков рассказывает, что компания «СТС Групп» прибегает к помощи региональных филиалов и рекрутинговых агентств на местах, таким образом, обеспечивается массовое привлечение персонала из регионов.

На сегодня компания, по его словам, имеет договоры более чем со 190 региональными агентствами по подбору персонала. Одобренные соискатели принимаются в штат агентства, становясь постоянными и полноправными сотрудниками агентства, занимающегося подбором временного персонала, говорит господин Глазунов.

Налоговые отчисления производятся компанией-лизингодателем. По словам Николая Рыжкова, со всеми кандидатами при приеме на работу беседует рекрутер и психолог. Остаются только те, кто соответствуют требованиям клиента. «Кандидатам, прошедшим проверку, предоставляется жилье: арендуются квартира или общежитие в непосредственной близости от объекта клиента», — рассказывает господин Рыжков.

Круг интересов

Механизм лизинга персонала используют чаще всего компании, которым необходим временный или специфичный персонал. Кроме того, нередко бывает, что компания не может взять на работу новую штатную единицу и в таком случае привлекает сотрудника по гражданскому договору через компанию-лизингодателя.

«Как правило, услугой лизинга персонала пользуются компании, которым в связи с производственной необходимостью требуется временный персонал, но нет ресурсов на его администрирование. Интересно это и компаниям, которые используют персонал для реализации тех или иных временных проектов, но не имеют возможности увеличить штат. Также услуга используется для замены временно отсутствующего сотрудника, например, по болезни», — рассказывает Анастасия Правдивая.

Николай Рыжков отмечает, что наиболее распространение как на Западе, так и в России получили лизинг секретарей, IT-специалистов, охранников, бухгалтеров, кухонных работников, а также других сотрудников, не являющихся основными или профильными для компании.

Генеральный директор НПФ «Буревестник» Владимир Цветков рассказывает, что на рынке ощущается дефицит рабочих. Это становится проблемой во время производственных всплесков. «В период наращивания объемов производства мы обращаемся к компаниям, предоставляющим услугу лизинга персонала», — отмечает господин Цветков.

В России лизинг персонала получил широкое распространение в сетевой розничной торговле, на производствах и в складской логистике, говорит господин Рыжков. В развитых странах в средней компании процентное соотношение лизингового персонала

к общей численности может достигать 90%.

Антон Глазунов отмечает, что крупные компании предоставляют специалистов высокой квалификации: докеров, сварщиков, токарей, слесарей, маляров, электромонтажников, инженеров ПТО (производственно-технического отдела), специалистов колл-центра. Небольшие компании, по его словам, смогут предложить только разнорабочих из стран СНГ.

Есть вакансии, на которые политически не стоит брать человека, оформленного в штате другой компании, отмечают специалисты. Это касается вакансий топ-менеджеров и руководителей. «Управление всегда должно оставаться за клиентом. Это политика безопасности и один из неписаных законов успешного развития бизнеса», — подчеркивает господин Глазунов.

Дмитрий Родионенко, директор департамента сервисного обслуживания компании «Докерс», полагает, что если специалист уникального или перекрывает ответственный участок, то есть смысл «вкладывать в специалиста по полной». «Если персонал линейный и не выполняет уникального функционала, то есть смысл обратиться в аутсорсинговую компанию», — объясняет господин Родионенко.

К минусам схемы лизинга персонала можно отнести потерю информации, говорит Дарья Пичугина, аналитик «Инвестфака». «Если в компании используются конфиденциальные данные, то лизинг персонала — плохая идея. Кроме того, существуют налоговые риски из-за более пристального внимания налоговых служб к работникам, привлеченным по контрактам», — говорит эксперт.

Цена персоны

Анастасия Правдивая отмечает, что стоимость услуги формируется исходя из объемов, целей и задач проекта, коли-

чества необходимого персонала, предполагаемого фонда оплаты труда, регионального покрытия.

По словам господина Глазунова, оплата временного персонала может быть почасовой и зависеть от объемов выполненных работ. Часовая ставка включает в себя ФОТ (фонд оплаты труда) сотрудника, налоги, комиссию компании (8–10%). Лизингодатель со своей стороны выделяет административных менеджеров, которые присутствуют на территории клиента, обеспечивают персонал необходимыми средствами защиты, следят за дисциплиной, ведут журнал по технике безопасности.

Господин Рыжков рассказывает, что при лизинге персонала допускаются различные варианты оплаты услуг компаний. Возможна фиксированная ежемесячная плата за использование сотрудника, оплата может быть сдельной. Но чаще всего компания, предоставляющая персонал, по словам Николая Рыжкова, предлагает почасовую оплату на отработанные сотрудниками время по итогам отчетных периодов. Арендатор платит только за тот объем работ, который заемный персонал выполнил. Стоимость часа работы сотрудника может составлять от 90 до 400 рублей, включая НДС.

Эксперты отмечают экономическую выгоду такой лизинговой схемы. «Если компания берет весь персонал по аутсорсингу, она не занимается кадровыми вопросами, связанными с уплатой социальных платежей, учетом персонала, то есть фактически не содержит собственный кадровый отдел, что также может быть выгодно. Кроме того, компания может более тщательно подбирать постоянный персонал: работник трудится на аутсорсинге пока не покажет, что достоин быть зачисленным в штат», — рассуждает Дарья Пичугина.

КРИСТИНА НАУМОВА

Время длинных денег

Пул участников регионального рынка лизинга расширяется

новые игроки

Санкт-Петербург — вторая по значимости после столичной площадка для арендодателей, поэтому здесь регулярно появляются новые игроки. Чаще всего это филиалы московских компаний, которые предоставляют в регионе те же услуги, что и в головном офисе. Затрачивая несколько миллионов рублей на запуск филиала, компании получают доступ на рынок емкостью до 130 млрд рублей в год. По оценкам аналитиков, в условиях жесткой конкуренции большим успехом смогут пользоваться компании, имеющие долгосрочное фондирование.

На сегодняшний день в городе в той или иной форме представлены все крупнейшие федеральные лизинговые компании: через филиалы и представительства в Петербурге работают Europlan, Carcade, «Сбербанк Лизинг», «ВТБ-Лизинг», ЛК «Уралсиб», «Райффайзен-Лизинг», «Дельта-Лизинг», «РЕСО-Лизинг», «ВЭБ-Лизинг», «Элемент-Лизинг», «ФБ-Лизинг», через родственные банки — «Альфа-Лизинг», «Транскредитлизинг», «Газпромбанк Лизинг». Напрямую с клиентами из СЗФО работают «Ильшин Финанс», Государственная транспортная лизинговая компания, «Дойче Лизинг Восток», «ЯрКамп-Лизинг», «РМБ-Лизинг», «Стоун-ХХИ», «МАН Файненшл Сервисес», «Скания Лизинг», «Вольво Финанс Сервис Восток», «Афин Лизинг Восток» (Ivesco Capital), «Фольксваген Груп Финанс». По подсчетам Дмитрия Кумановского, начальника аналитического отдела инвестиционной ЛМС, в Петербурге представлено более 100 лизинговых компаний.

В рейтинговом агентстве «Эксперт РА» количество рыночных участников оценивают примерно в 200–220 компаний, часть из которых являются кэптивными и по сути не взаимодействуют со СМИ. Активно осуществляют сделки на этом рынке около 50 лизингодателей.



Успех «новичка» зависит от правильности его расчетов при выходе на предсказуемый рынок Петербурга. Решение о целесообразности присутствия в городе принимается лизинговыми компаниями от трех месяцев до двух лет

Максим Анисимов, директор Северо-Западного филиала «Трансфин-М» (принадлежит НПФ «Благосостояние», учрежденному РЖД), считает, что выход на лизинговый рынок Северо-Западного региона интересен из-за опережающего роста экономики СЗФО по сравнению с другими регионами. В подтверждение своих слов господин Анисимов приводит динамику роста регионального лизингового рынка: за последние три года доля Северо-Запада на рынке лизинга выросла с 7 до 11% от числа сделок по всей стране. «Это свидетельствует о том, что рынок является привлекательным, он растет более быстрыми темпами, чем рынок лизинга в среднем по России. Мы ожидаем прихода сюда новых активных игроков», — прогнозирует господин Анисимов.

Дмитрий Кумановский полагает, что сейчас наступила благоприятная ситуация для обновления парка взятой в лизинг техники и оборудования, которые закупались еще до кризиса 2008 года, поэтому новые лизинговые компании вполне могут найти своего клиента. Интерес новых лизингодателей в Петербурге и СЗФО вполне объясним.

По оценке Романа Романовского, ведущего эксперта отдела рейтингов кредитных институтов «Эксперт РА», объем новых лизинговых сделок на рынке Петербурга и СЗФО по итогам девяти месяцев 2012 года составил около 67 млрд рублей. По различным экспертным оценкам, лизинговый рынок Санкт-Петербурга занимает около 75% от всего рынка Северо-Западного региона и насчитывает до 130 млрд рублей в годовом выражении по величине купли-продажи с НДС.

Последняя пятилетка

По оценкам аналитиков, за последние пять лет лизинговый рынок Петербурга переживал и рост, и спад, и периоды стабильности. «Конечно, до кризиса количество участников рынка росло. После 2009 года количество активных рыночных компаний, по нашей оценке, сократилось примерно на 15 процентов», — вспоминает господин Романовский.

«Потом пришли государственные лизинговые компании с низкой стоимостью финансирования, административным ресурсом, огромной долей клиентов в материнских банках. Мы видели процесс поглощения одних компаний другими, а также выход на рос-

сийский рынок зарубежных лизинговых компаний. При всех происходящих изменениях мы понимаем, что наши конкуренты, как правило, не меняются. Они на рынке давно и вряд ли с него уйдут. Мы находимся в том сегменте, где клиент выбирает надежность, качество и низкую стоимость услуги. На данном уровне игроки редко меняются», — рассказывает Александр Лысенко, начальник отдела маркетинга ООО «Сибирская лизинговая компания».

Дмитрий Кумановский считает, что за последние пять лет с петербургского рынка уходили только финансово неустойчивые лизинговые компании, которые не имели надежных партнеров среди финансовых учреждений, способных предоставлять необходимые для лизингового бизнеса средства. «Потому появились новые игроки, в основном из числа банков. Банки предпочитают предоставлять своим клиентам весь набор финансовых услуг. Кроме того, кредитные учреждения имеют ограничения на кредитование одних и тех же клиентов. Поэтому лизинг для многих банков стал средством расширения бизнеса и повышения доходности в условиях обострения конкуренции на рынке классического кредитования», — описывает тенденцию последних лет аналитик.

Время открытий

Сейчас выход новых игроков на местный лизинговый рынок не является большой редкостью. Причем преимущественно открытие представительств в Петербурге является первым шагом для регионального развития для федеральных лизинговых компаний. К примеру, «Трансфин-М» открыл свой филиал в Петербурге в феврале 2013 года и до конца года рассчитывает не только выйти на точку окупаемости, но и получить до пяти процентов рынка СЗФО, плановый объем бизнеса в текущем году насчитывает около 1,7 млрд рублей.

Наращивать портфель филиала в компании собираются за счет сделок с корпоративными клиентами.

В этом году свой филиал в Петербурге планирует открыть «Сибирская лизинговая компания», зарегистрированная в Москве. В компании рассчитывают, что региональный офис будет представлять ее интересы во всем СЗФО.

В прошлом году на петербургский рынок вышла ФК «Политекс», стратегическим партнером которой является ВИНбанк. В 2011 году представительство открыла лизинговая компания «Балти Гранд».

Запуска филиал в новом городе, лизинговые компании оказывают на региональном рынке те же услуги, что и в головном офисе, который практически всегда находится в Москве.

При открытии нового офиса лизинговые компании затрачивают средства на изучение локального рынка, на поиск и аренду помещения, на поиск профессиональных специалистов, знающих специфику местного рынка, на обустройство офиса и приобретение техники, необходимой для работы. Средства вкладываются на рекламу компании, обучение нового персонала, если речь идет о специалисте низкой квалификации, на поиск первоначальных клиентов.

Основной статьей расходов для новых лизинговых компаний является заработная плата сотрудников, второй по величине — арендная плата за помещение. «Обычно срок окупаемости наступает в течение 9–12 месяцев, по крайней мере, такие сроки зачастую хотят видеть акционеры бизнеса», — рассказывает Максим Анисимов. По оценкам игроков рынка, решение об уходе с рынка принимается лизинговыми компаниями в период от трех месяцев до двух лет. «Санкт-Петербург — это крупный и предсказуемый рынок. И если компания решила сюда зайти,

то она понимает, что собирается на нем делать: знает риски, знает долю, которую планирует занять, знает, как она этого будет добиваться, а также понимает сроки достижения цели. Если компания закрывает свой офис спустя 3–6 месяцев после открытия, значит, она ошиблась в своих расчетах», — считает Александр Лысенко. По опыту «Трансфин-М», не занявшие свою нишу на новом рынке в течение двух лет лизинговые компании по решению акционеров закрывают офис.

Ожидания большого

Эксперты ожидают, что новые игроки будут выходить на петербургский лизинговый рынок: спрос на услуги лизинга существует и не весь он еще удовлетворен. Дмитрий Кумановский ожидает выход на рынок лизинга игроков, имеющих более длительное фондирование, из банков, — пенсионных и инвестиционных фондов. «Фонды имеют возможность инвестировать на десятилетия, за счет чего стоимость и объем предоставляемых средств будут лучше существующих предложений на рынке, а сами фонды смогут увеличивать доходность накопленных своих клиентов», — полагает господин Кумановский.

На увеличение числа лизинговых компаний на региональном рынке работает несколько факторов: вступление России в ВТО, происходящая либерализация рынка, относительная стабильность и ликвидность финансовой системы. Максим Анисимов прогнозирует в сложившихся условиях приход в Россию иностранных игроков. «Возможна консолидация мелких участников рынка друг с другом, а также поглощение крупными игроками более мелких компаний, которые имеют на Северо-Западе специализацию и хорошую клиентскую базу», — ожидает господин Анисимов.

ВЛАДА ГАСНИКОВА

Балтийский ЛИЗИНГ

ВМЕСТЕ ДОСТИГАЯ БОЛЬШЕГО

23

ЛИЗИНГ
АВТОТРАНСПОРТА, СПЕЦТЕХНИКИ,
ОБОРУДОВАНИЯ И НЕДВИЖИМОСТИ

Головной офис:
190103, г. Санкт-Петербург,
ул. 10-я Красноармейская, д. 22А
(812) 325-90-80

Дополнительный офис:
194156, г. Санкт-Петербург,
пр. Энгельса, д. 33,
БЦ «Светлановский», оф. 416
(812) 325-90-81

Мы работаем по всей России!
www.baltlease.ru

ОАО «Балтийский лизинг»