



ЛИЗИНГ

Выживет ли российский лизинг без государственной поддержки **20** |
Нефтяное оборудование в лизинг **22** | Рейтинг компаний, которые наиболее лояльны к своим клиентам **24** |



Лизинг сходит с рельсов

рейтинг

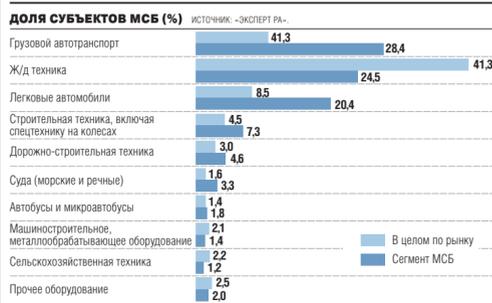
Сокращение сегмента железнодорожной техники в 2012 году заметно повысило диверсификацию лизинговых портфелей. Сделать тенденцию диверсификации долгосрочной могут сами лизингодатели, указав ее в своих стратегиях и строго их придерживаясь.

В минувшем году рынок лизинга фактически топтался на месте. По итогам 2012 года объем нового бизнеса показал минимальный рост (+1,5%), а без учета «ВЭБ-лизинга» рынок даже сократился на 5%. Сумма новых сделок за год составила 1320 млрд руб. Годом ранее рынок вырос почти на 80%. Остановка рынка обусловлена резким снижением активности в сегменте ж/д техники (-14%), много лет игравшем роль драйвера рынка.

На фоне сокращения сделок с подвижным составом заметно повысилась диверсификация рынка по сегментам и клиентам. Для поддержания доходности бизнеса лизингодатели переориентировались на другие сегменты, такие как грузовой и легковой автотранспорт (соответственно +19% и +38% по объему нового бизнеса), авиатехнику (+18,5%). Сокращение операций крупнейшими клиентами в сегменте ж/д техники позволило укрепить позиции малому и среднему бизне-

су — впервые за четыре года его доля в сделках ощутимо выросла (с 28% до 35% за 2012 год). ОАО «ВЭБ-лизинг», ОАО «ВТБ Лизинг» и ГК «Сбербанк Лизинг» — такова тройка лидеров рынка (см. таблицу), которая не меняется уже второй год подряд ни по составу, ни по занимаемым местам в рейтинге по объему нового бизнеса. В совокупности на них пришлось около 37% объема нового бизнеса (43% в 2011 году, 41,1% в 2010 году). Концентрация новых сделок на топ-10 крупнейших компаний немного снизилась, продемонстрировав 63% по итогам 2012 года против 66,5% в 2011 году (в 2010 году — 62,4%, в 2009-м — 50%). Однако доля лидера рынка — «ВЭБ-лизинг» — продолжает расти: в 2012 году она увеличилась на 5,3 п. п. и составила 22,3% (в 2011 году 17%).

В структуре рынка по видам собственности тоже произошли изменения: если в 2011 году более половины рынка занимали государственные лизинговые компании, то теперь их



доля составляет 47% (минус 5 п. п.). Увеличилась доля компаний, собственниками которых являются российские частные банки (с 8,9% в 2011 году до 11,4% в 2012 году).

Ключевая тенденция 2012 года — снижение доли железнодорожной техники, лидирующего сегмента рынка. Причины — коррекция цен на подвижной состав, падение ставок аренды и сокращение объема грузоперевозок. Доля сегмента ж/д техники впервые с 2009 года показала отрицательные тем-

пы роста, в сравнении с 2011 годом она сократилась на 7,3 п. п. до 41,3%. Обратная сторона этой ситуации — рост диверсификации рынка. Заметно увеличились другие сегменты рынка: грузовой и легковой автотранспорт, авиатехника, энергетическое оборудование. Совокупная доля грузовых и легковых автомобилей увеличилась на 3,9 п. п. в 2012 году. Значительный рост доли сельскохозяйственной техники объясняется участием в текущем исследовании компании «Росагролизинг»

— крупнейшего лизингодателя в данном сегменте. Аналогичный быстрый рост сегмента энергетического оборудования произошел в результате заключения в 2012 году компаний «Бизнес Альянс» крупной сделки с ОАО «Кубассэнерго».

В целом в 2012 году сократились в объеме 18 сегментов рынка по видам оборудования из 38 выделяемых «Эксперт РА» в рамках исследований. 20 сегментов рынка продемонстрировали положительные темпы прироста (см. табл. 3). Годом ранее сокращение наблюдалось также в 18 сегментах.

Переформатирование рынка в 2012 году отразилось и на структуре сделок с точки зрения размеров лизингополучателей. Сокращение операций крупнейшими клиентами в сегменте железнодорожной техники позволило укрепить позиции лизинга в малом и среднем бизнесе — впервые за четыре года его доля ощутимо увеличилась (на 6,3 п. п. за 2012 год).

Лидирующим типом имущества в сделках с субъектами МСБ стал грузовой транспорт (28,4% против 11,2% в целом по рынку). В тройку лидеров также вошли легковой автотранспорт и железнодорожная техника. Кроме того, для малого и среднего бизнеса интересны сегменты строительной и дорожно-строительной техники (график 2). Высокодоходный сегмент строительства (в частности, недвижимости) привлекает значительное количество

субъектов МСБ, нехватка собственных средств и залоговой базы приводит их в лизинговые компании. «Росту объемов сделок в сегменте МСБ способствует повышение уровня грамотности лизингополучателей. Компании малого и среднего бизнеса совершают по несколько сделок, набираются опыта, происходит популяризация лизинга, информация о нем стано-

вится все больше. Нарбатывается и судебная практика в соответствующей сфере. Поэтому, на наш взгляд, именно сегмент малого и среднего бизнеса будет расти опережающими темпами по сравнению с крупным», — говорит Олег Литовкин, генеральный директор лизинговой компании УРАЛСИБ. Способствовать дальнейшей диверсификации порт-

фель могут сами лизинговые компании, если укажут ее в своих стратегических документах и будут их четко придерживаться. Кроме того, на фоне неопределенности на рынке и для понимания компаний точек роста в будущем составление стратегических документов может стать главным подспорьем для успешного развития бизнеса. (Окончание на стр. 18)

Индикаторы развития рынка лизинга

Показатели	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Объем нового бизнеса (млрд руб.)	399,6	997,5	720	315	725	1300	1320
Объем полученных лизинговых платежей (млрд руб.)	136	294	402,8	320	350	540	560
Объем профинансированных средств (млрд руб.)	201,1	537	442	154	450	737	640
Совокупный лизинговый портфель (млрд руб.)	530	1202	1390	960	1180	1860	2530
Доля лизинга в ВВП (%)	1,5	3,0	1,7	0,8	1,6	2,3	2,1
Концентрация новых сделок на топ-10 компаний (%)	39,9	40,4	32,7	50	62,4	66,5	63
Индекс розничности (%)	н/д	32,6	41	25,2	24	23	28

Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК.

Структура рынка по предметам лизинга (%)

Предмет лизинга	Доля в новом бизнесе за 2012 год	Доля в новом бизнесе за 2011 год	Прирост (+) или сокращение (-) объема сегмента	Доля сегмента в лизинговом портфеле на 01.01.2013
Железнодорожная техника	41,25	48,60	-13,80	50,12
Грузовой автотранспорт*	11,18	9,54	19,00	5,96
Авиационный транспорт (воздушные суда, вертолеты)	8,72	7,47	18,48	12,38
Легковые автомобили	8,5	6,22	38,21	3,45
Строительная техника, включая строительную спецтехнику на колесах	4,48	4,99	-8,89	3,39
Энергетическое оборудование	3,19	0,74	336,23	2,79
Дорожно-строительная техника	3,01	2,61	17,04	2,08
Оборудование для нефтедобычи и переработки	2,19	1,44	54,27	2,47
Сельскохозяйственная техника	2,17	0,54	304,80	1,94
Машиностроительное, металлообрабатывающее оборудование	2,08	2,67	-20,99	1,67
Суда (морские и речные)	1,63	1,74	-5,30	2,54
Здания и сооружения	1,50	2,68	-43,10	2,51
Автобусы и микроавтобусы	1,43	1,34	8,48	0,95
Оборудование для добычи прочих полезных ископаемых	1,01	1,81	-43,26	1,32
Прочие сегменты (каждый менее 1%)	7,70	—	—	6,43

*Без учета компаний «Скания Лизинг» и «ВФС Восток». Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК.

**КАЖДЫЙ ДЕНЬ
МЫ ДВИЖЕМСЯ
К СОВЕРШЕНСТВУ**

ЛИЗИНГ ВСЕХ ВИДОВ
ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ
ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ
ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ

www.gtlk.ru гтлк.рф
(495) 221-00-12
8-800-200-12-99
(Бесплатно по всей России)

gtlk@gtlk.ru
Факс: **(495) 221-00-06**
125284, Москва,
Ленинградский проспект, д. 31А, стр. 1

Реклама. Открытое акционерное общество «Государственная транспортная лизинговая компания».
ГТЛК входит в ТОП-10 компаний лизингового рынка по версии рейтингового агентства «Эксперт РА». Занимает ведущие позиции в ключевых сегментах транспортной отрасли.

ЛИЗИНГ

Лизинг сходит с рельсов

рейтинг

(Окончание. Начало на стр. 17)

«В целом стратегическое планирование развивается не очень хорошо. Оно может качественно осуществляться только в крупных и средних компаниях. Небольшие компании, которых на рынке большинство, очень сильно зависят от текущей конъюнктуры рынка. Они не могут планировать свою деятельность на длительный срок, так как неизвестно, смогут ли они привлечь банковские кредиты, являющиеся их единственным источником финансирования», — объясняет Владимир Добровольский, директор по развитию бизнеса ОАО ГТЛК.

В условиях неустойчивого развития национальной и мировой экономик вопросы планирования деятельности компаний в среднесрочной перспективе приобретают большое значение. Прогнозирование различных сценариев развития ситуации на рынке лизинга подготовит компанию к преодолению возможных негативных тенденций. В то же время планирование должно включать в себя реальные для выполнения цели, не только финансовые, но и качественные показатели, такие как сохранение качества текущего персонала на определенном уровне.

СУЩЕСТВУЕТ ЛИ В ВАШЕЙ КОМПАНИИ ФОРМАЛИЗОВАННЫЙ ДОКУМЕНТ ПО РАЗВИТИЮ НА ПЕРИОД ПОСЛЕ 2013 ГОДА? (%) ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».



«Среди лизинговых компаний стратегическим планированием занимаются далеко не все. Многие, к сожалению, не понимают значимости и практической пользы такого планирования. Преимущественно именно крупные лизинговые компании уделяют значительное внимание разработке стратегии, так как от нее зависит их успешное развитие», — рассказывает Максим Агаджанов, генеральный директор «Газпромбанк Лизинг». «Ошибки в стратегическом планировании либо отсутствие стратегии для таких компаний грозят потерей доли рынка. В ГТЛК «Газпромбанк Лизинг» разработка и актуализация стратегии развития — это отдельный бизнес-процесс. Стратегическое планирование осуществляется с привлечением

как внутренних, так и внешних экспертов. Компании не просто нужны, а необходимы стратегические документы, и их требуется постоянно актуализировать и следить за тенденциями рынка. Кроме этого, в их создании должны принимать участие все заинтересованные стороны компании, включая влияние органов управления».

Среди респондентов (91 компания), ответивших на соответствующие вопросы исследования, 85 компаний (или 93%) имеют разработанные бизнес-планы развития на 2013 год. На наш взгляд, компании, не принявшие участие в опросе, в большинстве своем можно отнести к числу не имеющих стратегических документов (график 3). Таким образом, если рассматривать всех участников рынка, доля компаний без стратегии составит уже не 7%, а внушительные 37%. Треть лизингодателей, таким образом, живет «сегодняшним днем».

Необходимо отметить разное качество стратегического планирования в компаниях. У одних это только бюджет движения денежных средств по текущим сделкам (что на самом деле нельзя считать даже бизнес-планом). У других — вышестоящие многоотраслевые стратегии с подробным SWOT-анализом компании, анализом

СУЩЕСТВУЕТ ЛИ В ВАШЕЙ КОМПАНИИ БИЗНЕС-ПЛАН НА 2013 ГОД? (%) ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».



конкурентной среды и экономики, прогнозом объемов сделок, портфеля и целевых сегментов на три-пять лет вперед. Среди участников опроса 92% респондентов заявили о наличии конкретных цифровых ориентиров и прогнозных показателей в своих стратегических документах.

Важным фактором для выполнения стратегии является наличие в компании лица, ответственного за реализацию бизнес-планов. При этом данный сотрудник должен входить в состав топ-менеджмента, а не являться обычным продающим менеджером, который не имеет полномочий полноценно организовать координацию и контроль выполнения поставленных задач на всех уровнях управления компаниями.

Среди респондентов исследования 71% отметили, что в их

компаниях определены такие сотрудники. Оставшиеся 29% компаний, на наш взгляд, уделяют недостаточное внимание контролю эффективного выполнения разработанных планов развития. Наличие долгосрочной стратегии (на период свыше года) подтвердили 46% опрошенных компаний — таким образом, по нашей оценке, более трети участников рынка планируют свою деятельность лишь на годовом временном горизонте (к ним мы относим компании, ответившие нет, и часть компаний, не давших ответа).

Динамика рынка в 2013 году во многом будет зависеть от развития сегмента ж/д техники и стоимости фондирования для лизинговых компаний. В качестве новых драйверов рынка лизингодатели выделяют два сегмента — автотранспорт и строительную (в том числе дорожную) технику. Автотранспорт в целом является стабильным и ликвидным сегментом, а поддержку сегменту строительной и дорожно-строительной техники должна оказать реализация крупных строительных проектов (например, Олимпиада, чемпионат мира по футболу в 2018 году).

Отмененный с начала 2013 года налог на имущество вряд ли приведет к сокращению рынка. Исчезновение эффекта эконо-

ОПРЕДЕЛЕНА ЛИ В КОМПАНИИ КОНКРЕТНЫЕ СОТРУДНИКИ, КОТОРЫЕ ОТВЕТСТВЕННЫ ЗА ВЫПОЛНЕНИЕ ПЛАНА РАЗВИТИЯ? (%) ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».



номии на налоге за счет ускоренной амортизации будет компенсировано отсутствием расходов на уплату этого налога, повышение инвестиционной активности в результате этого затронет и лизинговый рынок, наряду с другими инструментами финансирования. «Отмена налога для движимого имущества никоим образом не должна снизить спрос на лизинговые услуги. Стоимость расходов лизингодателя включается в лизинговые платежи, следовательно, отмена налога приведет к уменьшению суммы платежей по новым договорам», — говорит генеральный директор «ВТБ Лизинг» Андрей Кононов. Напротив, в начале года на объемы сделок может позитивно повлиять отложенный спрос со стороны тех предприятий, которые перенесли закупки

ки имущества с конца 2012 года в ожидании отмены налога.

«Наибольший потенциал, с нашей точки зрения, у отрасли коммерческого транспорта. Доля автотранспорта в общем объеме нового бизнеса выросла с 17,6% в 2011 году до 20,7% в 2012 году. Показателем роста данного сегмента лизинга является прогноз продаж автотранспорта», — говорит Максим Агаджанов. «В перспективе ближайших трех лет среднегодовой темп прироста продаж автотранспорта составит 12%. Очень высокий потенциал развития для лизинга в сегменте авиатранспорта. Это связано с авиатранспортом — спросом на такое имущество в ближайшие несколько лет сохранится».

Продолжит, по мнению Максима Агаджанова, развитие и традиционный для «Газпромбанк Лизинг» сегмент нефтегазового оборудования. Суммарно рынок энергетического оборудования и нефтегазового оборудования почти равен рынку легковых автомобилей. Прирост объемов в этих сегментах также значительный: +80% в нефтегазовом и +400% в энергетическом

оборудовании по сравнению с показателями 2011 года. В настоящее время развитие нефтегазовой отрасли зависит от модернизации и обновления основных фондов. Это подтверждается высоким уровнем морального и физического износа основных производственных фондов добывающей промышленности. По прогнозу «Эксперт РА», в 2013 году возможны два сценария. Оптимистичный предполагает небольшой рост железнодорожного сегмента и стабильный рост большей части остальных сегментов (главным образом автотранспортного), сопоставимый с предыдущим годом. В таком случае прирост объема новых сделок возможен на уровне 8%, в сумме на 1,42 трлн руб.

Пессимистичный, он же базовый, сценарий предполагает дальнейшее сокращение числа сделок с подвижным составом (в пределах 15%) и слабый рост остальных сегментов рынка. Этот сценарий, на наш взгляд, является более вероятным с учетом замедления экономики, текущей конъюнктуры рынка вагонов и высокой чувствительности лизинга к снижению инвестиционной активности. При таком сценарии темпы прироста рынка будут на уровне 0%, а сумма новых сделок — 1,32 трлн руб.

Галина Береговая

Рейтинг лизинговых компаний России по итогам 2012 года

Место по новому бизнесу	Компания	Рейтинг финансовой устойчивости «Эксперт РА»	Объем нового бизнеса в 2012 году (млн руб.)	В том числе оперативный лизинг/аренда (млн руб.)	Текущий портфель по портфелю 01.01.2013	Место по новому бизнесу	Компания	Рейтинг финансовой устойчивости «Эксперт РА»	Объем нового бизнеса в 2012 году (млн руб.)	В том числе оперативный лизинг/аренда (млн руб.)	Текущий портфель по портфелю 01.01.2013	Место по новому бизнесу	Компания	Рейтинг финансовой устойчивости «Эксперт РА»	Объем нового бизнеса в 2012 году (млн руб.)	В том числе оперативный лизинг/аренда (млн руб.)	Текущий портфель по портфелю 01.01.2013	Место по новому бизнесу	Компания	Рейтинг финансовой устойчивости «Эксперт РА»	Объем нового бизнеса в 2012 году (млн руб.)	В том числе оперативный лизинг/аренда (млн руб.)	Текущий портфель по портфелю 01.01.2013
1	«ВЭБ-лизинг»	—	294 068,1	н/д	515 807,2	1	«Металлинвестлизинг»	—	3 392,6	0,0	6 178,8	39	92	«ОФК-Лизинг»	—	922,6	0,0	716,8	100				
2	«ВТБ Лизинг»	—	111 222,5	н/д	349 397,0	2	47 36 ЗЕСТ (ГК)	—	3 330,9	0,0	6 827,2	35	93	81 «Белфин»	В++	835,7	0,0	1 090,3	92				
3	«Сбербанк Лизинг» (ГК)	—	82 027,4	0,0	218 634,0	3	48 — «Нефтегазмашлизинг»	—	3 228,6	2 835,4	3 549,5	57	94	86 Лизинговая компания «Версус»	—	823,7	0,0	885,6	96				
4	«Трансфин-М»	А	75 808,0	23 672,0	121 690,5	4	49 39 «ЭКСПО-лизинг»	А	3 136,1	0,0	4 144,8	53	95	99 «Лентранслизинг»	—	803,6	0,0	806,8	98				
5	«Газпромбанк Лизинг» (ГК)	А+	52 777,2	0,0	72 463,1	5	50 45 Приволжская лизинговая компания	—	2 581,5	—	4 305,1	50	96	96 Первая лизинговая компания (Тверь)	—	794,0	0,0	958,0	95				
6	Государственная транспортная лизинговая компания	—	49 008,1	0,0	90 282,1	6	51 46 «Яркам Лизинг»	—	2 576,2	323,2	4 286,9	51	97	92 «Роторлизинг»	—	774,0	0,0	599,2	108				
7	Europlan	—	48 630,2	—	40 884,7	7	52 50 Лизинговая компания «Дельта»	А	2 560,8	0,0	2 440,2	69	98	98 «Базис лизинг»	А	675,0	0,0	7 011,0	33				
8	«Газтехлизинг»	—	43 525,0	0,0	117 499,3	8	53 53 «РМБ-Лизинг»	—	2 455,1	—	3 471,0	58	99	97 «АС Финанс» (ГК)	—	667,7	0,0	750,2	99				
9	«Альфа-Лизинг» (ГК)	—	36 696,0	0,0	63 090,0	9	54 47 Промышленная лизинговая компания	—	2 420,3	0,0	4 342,0	49	100	109 «Техноспециаль-Лизинг»	—	648,7	0,0	602,0	107				
10	«Росагролизинг»	—	36 385,5	74,3	58 707,2	10	55 49 «ЧелИндлизинг»	А	2 268,8	0,0	3 225,5	61	101	101 «РЭБ Лизинг»	—	647,4	0,0	679,2	102				
11	Лизинговая компания УРАЛСИБ	А+	29 407,0	84,0	32 844,0	11	56 59 «ВСП-Лизинг»	—	2 192,0	0,0	4 713,0	45	102	88 «Вестлизинг-М»	—	630,2	0,0	683,8	101				
12	«Бизнес Альянс» (ГК)	—	26 179,6	0,0	32 841,8	12	57 61 «ИКБ Лизинг»	—	2 105,0	0,0	3 465,5	59	103	102 «Экспрес-Вога-Лизинг»	В++	615,5	—	647,6	105				
13	«Балтийский лизинг» (ГК)	—	23 133,7	0,0	23 425,7	13	58 54 ARVAL	—	2 068,0	2 068,0	8 312,0	30	104	72 Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан	—	610,9	22,0	1 219,7	87				
14	«САРСАДЕ Лизинг»	—	21 837,4	0,0	16 693,5	14	59 — «Данмар-Лизинг»	В	2 048,7	—	2 379,2	70	105	98 Банк «Воложатин»***	А	532,0	0,0	633,1	106				
15	«Сименс Финанс»	—	21 568,3	0,0	19 512,7	15	60 Санкт-Петербургская лизинговая компания	—	1 945,3	0,0	2 869,0	64	106	101 Владимирская лизинговая компания	—	531,0	—	469,8	112				
16	«КамАЗ-Лизинг» (ГК)	—	16 415,9	6 143,9	4 687,4	16	61 71 Объединенная лизинговая компания	—	1 909,9	0,0	2 661,9	66	107	108 «Центр-Транс»	—	516,0	258,0	299,0	119				
17	«Рейл1520»	—	14 532,0	14 532,0	15 187,0	17	62 62 «Транслизинг»	—	1 905,3	0,0	6 403,3	37	108	116 Самарская лизинговая компания	—	480,0	0,0	402,6	115				
18	ОЛК «РЕСО-Лизинг»	А+	13 187,0	0,0	11 224,3	18	63 — «Ак Барс Лизинг»	—	1 886,8	0,0	3 644,7	56	109	— ГУП РТ «Тализинг»	—	477,9	0,0	669,1	103				
19	«Элемент Лизинг»	А+	10 900,7	0,0	8 938,1	19	64 70 «Лизинг-Трейд»	—	1 873,0	0,0	2 457,1	68	110	94 «Рлизинг»	В++	448,0	0,0	534,0	111				
20	«Илюшин Финанс Ко.»	—	10 334,2	—	46 189,4	20	65 77 «Ликон»	—	1 873,0	37,4	1 605,9	77	111	95 «Аспект»	—	419,0	0,0	650,9	104				
21	«Стон-Хол» (ГК)	А	10 244,8	0,0	8 139,7	21	66 58 «ШРЕИ Лизинг»	—	1 815,7	0,0	—	—	112	112 «ПЛ-лизинг»	—	402,0	0,0	255,7	123				
22	«Райффайзен-Лизинг»	—	9 834,0	0,0	15 645,0	22	67 64 Петербургская лизинговая компания	В++	1 774,2	—	2 490,4	67	113	— «Строительно-дорожные машины трейдинг»	—	391,3	0,0	415,1	114				
23	«Интерлизинг» (ГК)	—	9 652,4	0,0	12 711,6	23	68 «Ивеко Капитал Руссия» (ранее «Афин Лизинг Восток»)	—	1 771,1	0,0	3 075,3	63	114	85 «Проминвест» (ГК)	—	375,0	0,0	1 090,3	91				
24	Сибирская лизинговая компания (Москва)	—	8 955,6	37,2	11 004,3	24	69 76 «Эксперт-Лизинг» (Челябинск)	—	1 708,2	0,0	1 511,1	79	115	106 «Аквион-Лизинг»	—	354,4	0,0	452,7	113				
25	«Система Лизинг 24»	—	8 536,4	0,0	7 215,2	25	70 73 «ЭкономЛизинг»	В++	1 665,8	0,0	1 496,5	80	116	110 «МСБ-Лизинг»	—	345,0	0,0	378,0	116				
26	«Юникредит Лизинг» и «Локал Лизинг Руссия»	—	7 215,2	—	14 450,1	26	71 21 «Петролизинг-Менеджмент»	А	1 652,6	0,0	8 356,8	29	117	105 «Петербургснаб»	—	343,3	0,0	570,9	110				
27	«РТК-Лизинг»	А	6 515,5	3,1	17 127,5	18	72 65 Национальная лизинговая компания	—	1 572,0	0,0	1 224,0	86	118	91 «М-Лизинг»	—	330,8	0,0	586,1	109				
28	«Балтinvest»	—	6 263,0	128,9	5 589,9	42	73 «Транслизинг-сервис»	—	1 470,0	1 470,0	869,0	97	119	122 «Титан-лизинг»	—	313,5	0,0	263,6	120				
29	«Доиче Лизинг Восток»	—	6 119,1	0,0	14 765,5	22	74 «Экстрोलизинг»	—	1 438,0	0,0	1 008,7	93	120	103 «ПН-Лизинг»	—	285,6	0,0	345,7	118				
30	«МТЕ Финанс»	—	5 783,0	—	22 984,2	16	75 75 «Столичный лизинг»	—	1 425,5	30,3	1 371,0	83	121	90 РЕГИОН	—	270,4	0,0	1 302,7	85				
31	«Лизинком»	—	5 553,9	0,0	6 482,4	36	76 69 «Абсолют Лизинг» (ГК)	—	1 410,2	0,0	2 170,7	73	122	125 Первая лизинговая компания (Новосибирск)	—	264,3	0,0	358,4	117				
32	«Югра-Лизинг»	—	5 488,8	0,0	6 175,6	40	77 67 «Гознак-лизинг»	—	1 382,0	0,0	3 201,3	62	123	— «ЛК Пруссия» (ГК)	—	247,9	0,0	196,1	127				
33	Универсальная лизинговая компания	—	4 957,0	82,0	6 367,0	38	78 74 «Опцион-ТМ»	—	1 355,9	0,0	1 717,1	75	124	115 «Центр-Лизинг» (Липецк)	—	201,8	0,0	260,7	121				
34	«Фольксваген Групп Финанс»	—	4 840,4	0,0	4 006,7	54	79 — «Балти-Гранд»	—	1 195,1	0,0	1 346,3	84	125	113 Челябинский филиал АО «Халык-Лизинг»	—	199,8	0,0	228,0	125				
35	«ФБ-Лизинг»	—	4 775,4	4 435,4	4 435,4	48	80 27 Клиентская лизинговая компания (ГК)	А	1 187,6	325,7	6 967,3	34	126	127 Пензенская лизинговая компания	—	199,5	—	207,5	126				
36	Тюменская агропромышленная лизинговая компания	—	4 633,5	0,0	5 349,4	43	81 83 Югорская лизинговая компания	—	1 173,8	0,0	1 196,4	88	127	— «РесурсЛизинг»	—	189,0	0,0	232,6	124				
37	«Югэйр-Лизинг»	—	4 596,0	0,0	4 168,0	52	82 60 «Банк Интеза» и «Интеза Лизинг»	—	1 170,0	0,0	2 261,0	72	128	— Лизинговая компания «Развитие»	—	187,2	0,0	258,6	122				
38	«МСП Лизинг»	—	4 417,0	0,0	5 692,6	41	83 66 «Лизфинанс»	А	1 132,1	0,0	2 277,6	71	129	129 «ЭкспертЛизинг» (Пенза)	—	169,1	—	178,4	128				
39	«Брансвик Рейл»	—	4 269,2	4 269,2	31 043,4	14	84 89 «ТаймЛизинг»	—	1 125,0	0,0	1 445,0	82	130	— Независимая лизинговая компания	—	146,6	0,0	130,0	130				
40	Русская лизинговая компания	—	4 188,0	0,0	4 471,6	47	85 84 «Лик																

ЛИЗИНГ

Неудачное начало

спрос

Начало 2013 года принесло не самые позитивные новости от отечественных производителей автобусов. Выпуск машин сократился более чем на 13%. Согласно данным «АСМ-холдинга», в январе в России было произведено 2,1 тыс. автобусов. Причем производство машин отечественных марок упало почти на 29%, а выпуск автобусов иностранных марок вырос на 45%. Начало текущего года демонстрирует тренды полностью противоположные прошлогодним.

В прошлом году объем выпуска автобусов превысил 57 тыс., рост производства по сравнению с 2011 годом составил 32%. Основной темп задавали именно отечественные модели, российских автобусов сошло с конвейера больше чем на 40% больше (47 тыс. шт.). Выпуск иностранных моделей вырос лишь на 1,6% и составил около 10 тыс. единиц. В общем производстве автобусов доля иностранных марок упала с 22% до 17%. Лучше всего себя в прошлом году чувствовали АЗ ГАЗ, увеличивший выпуск автобусов в 1,8 раза (15,4 тыс. шт.), УАЗ — рост в 1,4 раза (13,7 тыс. шт.) и СТ «Нижегородец», производство которого увеличилось в 1,8 раза (7,4 тыс. шт.). Последнее предприятие было единственным наращивавшим выпуск продукции в сегменте иномарок отечественной сборки, на его долю пришлось почти 75% российских иномарок.

Схожую динамику развития показал и рынок пассажирского транспорта. В прошлом году автобусный рынок России рос быстрее, чем рынки легковых и грузовых автомобилей. Продажи увеличились на 14% и достигли 69 тыс. шт. Это пока единственный сектор российского автомобильного рынка, вышедший на докризисные объемы продаж.

По итогам 2012 года показатель 2008 был превышен на 2%.

Рыночная доля автобусов отечественного производства достигла 63%. В прошлом году их продажи увеличились почти на 29% и составили около 44 тыс. шт. Правда, до докризисного показателя эти цифры пока не дотягивают. В 2008 году на внутренний рынок было отгружено свыше 52 тыс. автобусов. «Российские иномарки», напротив, уменьшили свою долю на отечественном рынке с почти 17% до 14%. Их продажи снизились на 2% и составили 10 тыс. автобусов. В сегменте импортных автобусов и до введения утилизационного сбора рост был слабый, а в итоге годовые продажи новых иномарок упали почти на 6% (12 тыс. шт.), поддержанных — более чем на 8% (3 тыс. шт.). Доли этих сегментов на российском рынке также заметно сократились и составили 17,8% и 4,6% соответственно.

О том, насколько действенной мерой поддержки отечественных производителей автобусов стало введение утилизационного сбора с самой высокой среди всех транспортных средств ставкой, можно судить, если рассмотреть динамику продаж импортных автомобилей более детально. В августе импорт автобусов по отношению к июлю вырос на 5%, однако в сентябре произошел резкий обвал рын-



Рынок автобусов в большей степени зависит от государственных заказов, поскольку немалая часть новых автобусов приобретает средства, выделяемые из бюджета. Поэтому этот сегмент лизинга в зависимости от проводимой государством политики может как внезапно вырасти, так и резко сократиться. ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕКАЯ

ка: импорт новых машин сократился в 8 раз, а поддержанных — и вовсе в 24 раза. Далее продажи иностранных автобусов стали медленно расти, однако не смогли достичь даже прошлогодних показателей.

«Сектор лизинга транспорта для перевозки пассажиров существенно замедлил свое развитие. Это связано со сложным финансовым положением транспортных предприятий: стоимость проезда зачастую не покрывает затрат на перевозку пассажиров, что, в свою оче-

редь, создает дефицит средств, препятствующий регулярному обновлению парка. «С другой стороны, обновление парка — задача для перевозчиков насущная, так как обслуживание старого парка влечет значительные затраты на ремонт и содержание и снижает эффективность автотранспортных предприятий. — рассказывает Максим Агаджанов, генеральный директор «Газпромбанк Лизинга», — при этом российский рынок автобусной техники все еще не восстановился до докризисного состояния». Если в 2008 году продажи новых автобусов были на уровне 22 тыс. единиц, то по итогам 2012 года этот показатель составил 17,9 тыс. шт.

Рынок автобусов в большей степени зависит от объемов федеральных заказов, отмечает эксперт, так как немалая часть новых автобусов приобретает на средства, выделяемые из го-

сударственного бюджета. Поэтому лизинг в сегменте пассажирских перевозок в зависимости от проводимой государством политики может как внезапно вырасти, так и резко упасть.

В этом году тенденции на рынке, скорее всего, претерпят изменения. Министр экономического развития Андрей Белоусов заявил, что утилизационный сбор будут платить все производители. Ранее в выгодное положение отечественные предприятия ставила возможность лишь гарантировать утилизацию в будущем. Однако этой протекционистской мерой было недовольно руководство ВТО, и России пришлось идти на уступки. Тем не менее именно в сегменте пассажирского транспорта положение отечественных производителей внушает наименьшие опасения. Российские предприятия удерживают значительную долю рынка

и вряд ли ее потеряют. Сегодня в поддержке больше нуждаются не сами производители, а потребители их продукции.

«По прогнозам аналитиков, рынок автобусной техники в России вырастет на 12–13% к концу этого года составит более 20 тыс. единиц. Такой прогноз возможен в случае сохранения стабильности в экономике РФ. Помимо ежегодного обновления парка автобусов в текущем году заключаются контракты на поставку новой техники для Олимпиады 2014 года», — отмечает Максим Агаджанов.

Состояние парков региональных перевозчиков далеко от удовлетворительного: около половины эксплуатируемых в России автобусов старше 15 лет и соответствуют классу «Евро-0», 62% эксплуатируются больше десяти лет. 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 эти цифры стали нагляднее, приведу в пример один город, ситуация в котором хорошо демонстрирует износ техники в целом по стране. Транспортный парк состоит почти из 80 трамваев, средний возраст которых превышает 25 лет при нормативном сроке службы 16 лет, 100 троллейбусов возрастом около 20 лет (нормативный срок службы — 6 лет) и 100 автобусов, четверть которых полностью амортизирована, часть в ремонте, так что на линию выходят не более 50 единиц. Новой современной техники нет или почти нет. Денег на обновление технических парков выделяется очень мало, а покупка двух автобусов или трех троллейбусов ситуацию никак не изменит.

Многие уже понимают, что, по сути, единственный выход — лизинг, который позволяет закупить сразу большой объем техники, но для ряда областей этот финансовый инструмент по-прежнему новый продукт. К тому же если речь идет о модернизации государственных предприятий, то большинство лизинговых компаний не совсем понимает процесс работы с бюджетным финансированием. Необходимо прорабатывать вопрос о предоставлении гарантий на длительный срок, принимать участие в разработке программ развития того или иного направления деятельности предприятия и т. д. ГТЛК, занимающая согласно рейтингу «Эксперт РА» первое место в сегменте автобусов, с самого начала работает по ФЗ 94 и ФЗ 223, однако конкурентов в этом направлении деятельности у компании слишком мало. Ситуация в сегменте пассажирского

транспорта в регионах пока далека от удовлетворительной, но это вовсе не означает, что правительство ничего не предпринимает для ее изменения. Успешно работающей мерой поддержки можно назвать программы государственного лизинга, реализуемые ГТЛК. Минимальная ставка удорожания по ним равняется 5,14%, подобных условий на российском рынке больше нет ни у кого.

Также удачной инициативой можно назвать субсидирование закупок автобусов на газомоторном топливе, а также троллейбусов и трамваев. В 2012 году на эти цели было выделено 3,5 млрд руб. Субсидии были установлены на уровне 30% от средней стоимости транспортного средства: 2,5 млн руб. для автобусов, 3 млн руб. — для троллейбусов и 5 млн руб. — для трамваев. Программа не просто стимулирует обновление технических парков перевозчиков, но также и переход на безопасные для окружающей среды виды транспорта. Нельзя сказать, что инициатива сразу вызвала ажиотажный спрос, однако интерес к ней растет. Например, сейчас власти Омской области объявили о своем желании войти в программу субсидирования покупки автобусов на газомоторном топливе. Одно из условий, выполнение которого необходимо для участия в федеральной программе, — наличие в регионе соответствующих автозаправочных комплексов, поэтому к 2015 году в Омске обещают построить как минимум две станции, позволяющие заправлять транспорт природным газом. Скорее всего, в текущем году подобных новостей будет немало.

Из негативных тенденций развития автобусного рынка можно отметить продолжающийся сдвиг в сторону микроавтобусов. Если в 2011 году их доля составляла 57%, то по итогам 2012-го — уже 59%.

Владимир Добровольский, директор по развитию бизнеса ГТЛК

Крылья для вас

Ильюшин Финанс

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

www.ifc-leasing.com



ЛИЗИНГ

Частный бизнес просит не мешать

Административный ресурс

Частные компании на рынке лизинговых услуг в России вынуждены конкурировать с государственными структурами. От правительства частники ждут только одного: привести в порядок нормативную базу и создать условия для честной конкуренции.

Главное отличие российского рынка лизинговых услуг от зарубежного — доминирование государственных компаний. «Сейчас более 50% рынка лизинга, а это более 650 млрд руб., обеспечивается лизинговыми компаниями, аффилированными с государством», — говорит Евгений Колесов, руководитель отдела маркетинга ГК «Балтийский лизинг». «Государство уже сейчас является активным игроком на лизинговом рынке», — соглашается Елена Адамова, заместитель генерального директора ЦЕНТР-КАПИТАЛ. По словам господина Колесова, госкомпании занимают не только крупные инфраструктурные инвестиционные проекты, но и активно идут в розницу. Однако этот процент невелик: по данным Дмитрия Зотова, генерального директора «ТрансФин-М», объем сделок с компаниями малого и среднего бизнеса (МСБ) у нас чуть более 1% (для сравнения, в Европе МСБ составляет более 40% компаний-лизингополучателей). В России развитию розничного сектора, по мнению специалистов, мешает невысокая информированность компаний МСБ о преимуществах лизинга.

«Тогда как в Европу, и Америку сумели развить экономику на малом и среднем бизнесе, у нас идет поглощение бизнеса крупными госкомпаниями, имеющими соответствующие ресурсы как по срокам, так и по стоимости», — подчеркивает эксперт. — И, конечно, плюс дополнительный административный ресурс для развития». Поэтому, с одной стороны, объем нашего рынка растет не по дням, а по часам, отмечает Александр Михайлов, вице-президент по развитию бизнеса компании «Ев-

роплан». Мы набираем обороты быстрее, чем европейцы: Россия сейчас находится на пятом месте, уступая лизинговым рынкам Германии, Франции, Италии и Великобритании. Однако активное развитие российского рынка имеет свою специфику: объемы набираются за счет сделок государственных структур в определенном сегменте, а не благодаря активности частных компаний. «Причины однобокого развития рынка очевидны — амбиции менеджмента государственных лизинговых компаний и отсутствие рыночных критериев оценки эффективности такого использования денег налогоплательщиков», — убежден господин Михайлов.

Российский рынок, где правят госкомпании, к тому же отличается отсутствием стратегии у собственника — государства. По словам представителя «Европлана», профильные министерства не имеют четкого плана, что делать с государственными лизинговыми компаниями, скажем, через пять лет. Это отпугивает зарубежных инвесторов. «Из-за такой неопределенности крупные иностранные кредиторы не спешат инвестировать в развивающийся рынок России», — объясняет Александр Михайлов.

Коммерческая аренда до сих пор только приживается среди потенциальных клиентов, что, по мнению аналитиков, является одной из основных проблем на нашем лизинговом рынке. «Из общеотраслевых проблем лизинга можно выделить следующие: малое проникновение финансовой аренды в инвестициях в основной капитал», — продолжает Александр Михайлов. Так, по словам Дмитрия Зо-

това, «если сравнивать рынки по такому критерию, как доля лизинга в инвестициях в основной капитал, то мы отстаем с показателями 7,7–7,8% против 17–20% на европейском рынке».

Причин для этого несколько. Прежде всего наш менталитет. «Для нас главное — быть собственником, в то время как для европейцев основной мотив — использование имущества», — говорит Евгений Колесов. Лучше всего это видно на примере недвижимости: россияне покупают, европейцы предпочитают арендовать жилье. Эта тенденция ярче всего отразилась в сегменте лизинга легкового автотранспорта. «В Европе лизинг автомобилей для физических лиц очень развит и является основным механизмом финансирования, в то время как россияне решают данный вопрос через автокредитование», — поясняет господин Колесов. По словам специалиста, сыграло роль то, что лизинг в Европе появился раньше автокредитования, а кроме того, НДС на лизинговые услуги в России отпугивает клиентов — физических лиц. Обратная ситуация наблюдается в сегменте коммерческой аренды промышленного оборудования: его уровень в России вполне сопоставим с западным. «На это прежде всего влияют налоговые преференции, которые получают российские предприятия при использовании лизингового финансирования за счет ускоренной амортизации имущества», — напоминает эксперт. У западных компаний таких преференций нет.

Помимо ментальности тормозят наши компании еще несколько немаловажных факторов. Первый — слабое развитие операционного лизинга, который играет решающую роль при увеличении объемов бизнеса с воздушными судами, железнодорожными и автотранспортом. «Второе — отсутствие у большинства лизинговых компаний достаточных компетенций для принятия решений в очень перспективных сегментах: авиатранспорт, морской и речной транспорт, специализированное оборудование», — го-

ворит Дмитрий Зотов. И, конечно, самая большая проблема — неустойчивая законодательная база, которая постоянно меняется: среди последних нововведений — отмена налога на имущество для нового движимого имущества, возможная отмена ускоренной амортизации. «Все это заставляет серьезно корректировать стратегию лизинговых компаний, что сказывается на темпах развития», — убежден эксперт.

Пока государственные компании наращивают общие объемы рынка, развитие бизнеса частников переживает непростые времена. Прежде всего речь идет о последних изменениях в банковской сфере. По словам Елены Адамовой, сейчас наблюдаются недостаточная ликвидность в банковской системе и более жесткий контроль кредитных рисков со стороны как самих лизинговых компаний, так и кредитующих их банков. «На банковском рынке ощущается удорожание кредитов, по-прежнему существует нехватка долгосрочных кредитных средств», — соглашается Дмитрий Зотов. По его словам, российские лизинговые компании слабо капитализированы и не имеют достаточных рейтингов для привлечения более дешевого и длительного финансирования из-за рубежа. «Кроме того, недавняя отмена налога на приобретаемое новое движимое имущество автоматизированы и не имеют достаточных рейтингов для привлечения более дешевого и длительного финансирования из-за рубежа. «Кроме того, недавняя отмена налога на приобретаемое новое движимое имущество автоматизированы и не имеют достаточных рейтингов для привлечения более дешевого и длительного финансирования из-за рубежа. «Кроме того, недавняя отмена налога на приобретаемое новое движимое имущество автоматизированы и не имеют достаточных рейтингов для привлечения более дешевого и длительного финансирования из-за рубежа».

«Со своей стороны предприятия — потенциальные лизингополучатели стали более осторожно принимать решения о привлечении лизингового финансирования для расширения бизнеса или инвестиций в новые проекты, часто отдавая предпочтение собственным источникам финансирования», — убеждена Елена Адамова.

Устав ждать милостей от властей, частные компании в один голос говорят: рынку лизинговых услуг не нужна государственная и особая помощь. Достаточно, чтобы государство

выполняло свою функцию — законодательную. «По законам экономики отрасль, которой нужна постоянная господдержка, сама по себе несостоятельна», — подчеркивает Евгений Колесов. — Это касается всех отраслей, в том числе и лизинга». По словам специалиста, основная функция государства — официально установить правила игры, навести порядок в судебной и исполнительной системе. «Поддержат отрасль ускоренной амортизации», — поясняет господин Колесов. По словам специалиста, основная функция государства — официально установить правила игры, навести порядок в судебной и исполнительной системе. «Поддержат отрасль ускоренной амортизации», — поясняет господин Колесов. По словам специалиста, основная функция государства — официально установить правила игры, навести порядок в судебной и исполнительной системе. «Поддержат отрасль ускоренной амортизации», — поясняет господин Колесов.

По словам руководителя юридической дирекции ГК «Балтийский лизинг» Сергея Промова, арбитражная практика последних трех лет выявила отсутствие единообразного понимания существа отношений, возникающих вследствие заключения договора лизинга, даже у высшей судебной инстанции. Это, в свою очередь, порождает многочисленные противоречия при разрешении споров целого ряда категорий — и о последствиях непоставки предмета лизинга, и о последствиях расторжения договора лизинга и изъятия предмета лизинга, и о последствиях банкротства лизингополучателя для исполнения обязательств по договору и прав собственника на имущество, и о последствиях утраты имущества и некоторых других. «К сожалению, высшая судебная инстанция, несмотря на явно демонстрируемые правотворческие амбиции, очевидно, не справляется с задачей установления единообразия практики», — заключает Сергей Промов. — Поэтому желательнее принятие закона, которым были бы адекватно урегулированы те отношения, спорный характер которых стал ясен в последние годы».

Помимо нормализации ситуации в судах урегулирование нормативной базы даст еще один эффект. По словам Александра Михайлова, если инвесторы увидят, что интересы лизинговых компаний как

собственников сдаваемого в коммерческую аренду имущества защищены, усилится приток как прямых инвестиций в капитал, так и кредитования всей отрасли. Кроме регулирования нормативной базы лизинговая отрасль ждет от государства только одного: не мешать. «Особой поддержки лизинговая отрасль не просит», — говорит Евгений Колесов. — Просто необходимо навести порядок и дать возможность честно конкурировать». Тем более что от честной конкуренции все только выиграют — и прежде всего потребители. Ведь борьба за клиента — это залог качества продукта.

«Рынку не хватает нехватки государства в отрасли и целевой программы уменьшения доли государственных лизинговых компаний в рыночных сегментах лизинга», — говорит Александр Михайлов. Кроме того, приход в эти сегменты частного капитала необходимо стимулировать. «Иначе лет через 5–10 будут серьезные проблемы с госкапитализмом в лизинге, признаки которого отрасли увидела на примерах ФЛК „Росдорлизинга“, „Росагролизинга“ и ряда лизинговых компаний региональных властей», — предупреждает эксперт.

Если активная помощь государства самим лизингодателям не требуется, то лизингополучателям она пригодится. По мнению участников рынка, нужно развивать программы стимулирования конечных лизингополучателей, использующих коммерческую аренду для обновления основных средств. «Рынок лизинговых услуг не нуждается в государственной поддержке так, как в ней нуждается реальный сектор экономики», — отмечает коммерческий директор компании «Элемент-Лизинг» Андрей Писаренко. — В первую очередь это касается представителей малого и среднего бизнеса, которые наиболее часто испытывают трудности с наличием собственных оборотных средств и привлечением финансирования со стороны».

Среди программ финансирования желающих взять

транспорт или оборудование в коммерческую аренду один из наиболее удачных вариантов — поддержка частного бизнеса через банки, которые создают особые условия при заключении контракта на определенный вид имущества или с определенным типом лизингополучателей, говорит Александр Михайлов.

Среди удачных примеров — программа целевого кредитования лизинговых компаний МСБ банком.

Еще один способ стимулировать МСБ — субсидии. «Благодаря целевым программам субсидирования лизингополучателей среди малого и среднего бизнеса многие производственные компании смогли получить средства на авансовый платеж по договору лизинга в размере не более 5 млн руб. Или 25% от стоимости предмета лизинга», — рассказывает господин Михайлов. «Такая поддержка со стороны государства, очевидно, популяризирует лизинг среди МСБ и существенно снижает порог входа в сделку для предпринимателя», — убежден представитель «Европлана». Максим Агаджанов, генеральный директор ЗАО «Газпромбанк Лизинг», видит субсидирование процентной ставки более целевым. По его мнению, государство должно возмещать субъектам малого бизнеса, инновационным компаниям, а также предприятиям стратегических отраслей часть лизинговых платежей при покупке нового технологического оборудования, произведенного в России (либо импортного, при условии что аналогичное оборудование не производится на территории России), а также давать гарантии.

«Спрос на лизинговое финансирование со стороны малого и среднего бизнеса может быть достаточно высоким, но для этого государство должно создать благоприятные условия для его развития», — напоминает господин Писаренко. Помимо лизингополучателей специальные программы необ-

ходимы и производителям продукции, востребованной частным бизнесом.

Все эти меры, по мнению экспертов, приведут к увеличению покупательской способности потребителей, вслед за чем вырастет и спрос на лизинговые услуги, что, в свою очередь, стимулирует развитие лизинговых компаний.

В целом участники рынка лизинговых услуг призывают государство заняться модернизацией экономики, ведь техническое перевооружение различных отраслей промышленности повысит спрос на коммерческую аренду оборудования. Кроме того, специалисты уверены — нужно поддерживать продажи конкурентной российской продукции. А главное, чтобы меры со стороны властей носили экономический, а не ограничивающий конкуренцию характер. «Мы все были свидетелями того, как быстро омолодилась парк универсальных грузовых вагонов в результате либерализации рынка перевозок», — напоминает Дмитрий Зотов.

По мнению экспертов, чтобы справиться с монополиями в различных сегментах рынка лизинговых услуг, критерием должно быть то, насколько доступен конкретный вид оборудования и лизингополучателя для частного капитала. «Если они недоступны для частного — замещайте!» — убежден господин Михайлов. Если же сегмент открыт для частных компаний, то государство должно сделать все, чтобы их заинтересовать. По мнению экспертов, критерием успеха инвестиционной политики государства должен быть объем сделок, проведенных государственными компаниями, а рост доли частных игроков, иностранного капитала и самостоятельного обеспечения финансирования.

Мария Карнаух

Государственная поддержка российского лизинга

Экспертное мнение

Одно из ключевых препятствий на пути стабилизации российской экономики — слабая инвестиционная активность российских предприятий. В то же время мировой опыт показывает прямую зависимость между развитием лизинга и привлечением капиталовложений.

Понятно, что лизинг не может существовать отдельно от отечественной экономики и что на него оказывают влияние все принимаемые законы и события, происходящие в ней. В связи с существенным износом основных фондов российских предприятий, вступившем в ВТО, положением России на мировой арене в настоящее время существует объективная необходимость в полномасштабном перевооружении про-

изводства. Лизинг при активном внедрении может стать мощным импульсом, как для технического обновления производства, так и для структурной перестройки всей экономики в целом. Но задача такого масштаба может быть осуществлена только при тесном взаимодействии лизингового сообщества с государственными структурами в части принятия законодательных инициатив, способствующих развитию экономики в целом.

В России положения многих законодательных и нормативных документов, регламентирующих общие вопросы налогообложения, бухгалтерского учета и отчетности, осуществления экспортно-импортных операций и т. д., не являются специфическими по отношению к лизинговой отрасли и не учитывают специфику де-

ятельности лизинговых компаний. В настоящее время существует ряд актуальных вопросов, требующих решения на уровне законодательства.

Во-первых, наличие налоговых льгот при лизинге оказывает существенное влияние на реализацию инвестиционных программ предприятиями, не имеющими запаса рентабельности, а к ним относится большинство российских производителей. Поэтому одним из последствий отмены ускоренной амортизации может стать снижение их инвестиционной активности. Во-вторых, принятие таких изменений повлечет за собой развитие других сфер лизинга, таких как оперативный лизинг, лизинг для физических лиц и пр., а они в настоящий момент не обеспечены необходимой поддержкой с точки зрения законодательства.

Отсутствие консолидированной позиции по вопросу соблюдения баланса интересов лизингодателей и лизингополучателей в случае изъятия предмета лизинга; в отношении лизингополучателя — сбалансированный подход к пониманию цены выкупа, в отношении лизинговых компаний — принятие цивилизованных правил изъятия.

В первую очередь перспективы развития рынка лизинга в России зависят от его привлекательности для потребителей услуги. Именно поэтому столь важны инициативы, реализуемые государством в рамках поддержки лизингополучателей. В настоящее время во многих регионах России приняты программы субсидирования части затрат на обслуживание договоров лизинга для малого бизнеса, а также для пред-

приятий, приобретающих с помощью лизинга имущество, произведенное российскими предприятиями.

Следующим этапом поддержки данной инициативы должно стать возмещение субъектам малого бизнеса, инновационным компаниям, а также предприятиям стратегических отраслей части лизинговых платежей при покупке нового технологического оборудования, в том числе и импортного, при условии, что аналогичное оборудование не производится на территории России. Кроме возмещения в финансовый форме такие сделки могут поддерживаться в форме предоставления гарантий со стороны субъектов федерации, на территории которых реализуются программы развития.

Важно отметить, что не только лизинговый рынок должен быть заинтересован в государстве и требовать от него принятия комфортных для себя условий деятельности, но и государство должно быть заинтересовано в лизинговом рынке, который для этого должен обеспечить прозрачность операций, понятные стандарты и подходы к работе. Это позволит рассматривать лизинг как защищенный инструмент с точки зрения экономики в целом.

Дальнейшее развитие рынка лизинга диктует необходимость создания стандартов лизинговой деятельности, которые позволят снизить административную нагрузку на лизингополучателей, повысить инвестиционную привлекательность отрасли в целом за счет снижения рисков, расширить доступ для российских лизинговых компаний на рынки капитала.

На реализацию этих целей направлена в первую очередь инициатива по разработке стандартов по риск-менеджменту и созданию саморегулирующей организации в лизинговой отрасли. Принятие единых стандартов позволит и фи-

нансовым институтам рассматривать лизинговые компании в качестве привлекающих надежных заемщиков.

Банковские кредиты для лизинговых компаний — ключевой источник фондирования и занимают в их пассивах около 70%, поэтому конкурентоспособность и рентабельность лизинговых компаний в России существенно зависят от условий банковского фондирования. Однако сейчас лизинговые компании с точки зрения формальных показателей не являются лучшими клиентами для банков.

С 1 июля 2012 года вступила в силу новая версия инструкции 110-и по расчету достаточности капитала банков. Согласно ей, устанавливаются повышенные коэффициенты риска 1,5 по многим группам заемщиков — фактически для значительной части корпоративных заемщиков, не относящихся к малому бизнесу, стратегическим предприятиям, а также к оборонно-промышленному комплексу. Банковский сектор России стремится к базельским принципам, в частности, в плане критериев кредитного качества заемщиков. В новой инструкции 110-и предусмотрено важное исключение: при наличии кредитного рейтинга высокого уровня риска не применяется. Поэтому формирование сильного устойчивого лизингового рынка неосуществимо без повышенного внимания лизингодателей к уровню собственной финансовой устойчивости.

Результатом таких мер должно стать повышение капитализации российских лизинговых компаний и привлекательности рынка для инвесторов. Это позволит рассматривать лизинг не как способ использования налоговых преференций, но как зрелый механизм инвестирования.

Максим Агаджанов, генеральный директор «Газпромбанк Лизинг»

Лизинг Недвижимость, техника и оборудование, грузовой и легковой автотранспорт



Умножение возможностей

Москва (495) 721-99-80

Санкт-Петербург (812) 718-68-40
Краснодар (861) 210-99-24
Екатеринбург (343) 378-47-17
Новосибирск (383) 210-59-14
Нижний Новгород (831) 431-70-06
Самара (846) 267-38-79

Райффайзен ЛИЗИНГ info-rfu@raiffeisen.ru www.rfu.ru

ООО «Райффайзен-Лизинг». На правах рекламы.

УНИВЕРСАЛ СПЕЦТЕХНИКА

от 5% удорожание по лизингу в год в рублях



Стать владельцем высокопроизводительных машин сейчас легче, чем когда-либо. Достаточно оформить лизинг в ООО «Джон Дир Файнэншл» на специальных условиях:

выгодно — удорожание от 5% в год включает страхование, регистрацию и транспортный налог;
надежно — лизинг от компании-производителя с мировым именем;
удобно — слаженная работа с дилером при подписании контрактов и передаче оборудования.

8 800 700 88 33
БЕСПЛАТНЫЙ ЗВОНОК ПО РОССИИ
www.u-st.ru

JOHN DEERE FINANCIAL www.Deere.ru

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ДО 30 ИЮНЯ 2013 ГОДА.

ЛИЗИНГ

Здоровье не купишь, но возможны скидки

конкуренция

Спрос на лизинг медицинского оборудования растет примерно на 30% в год. Не мешает ему даже снижение темпов на лизинговом рынке в целом. «Двигает» этот сектор рынка распространение частной медицины в России, которую, убеждены специалисты, ждет расцвет в ближайшее время. Популярность платных услуг в сфере здравоохранения вырастет из-за сокращения числа государственных медучреждений, организации государственно-частных партнерств в медицине и, главное, появления передовых методов лечения, для которых необходимо новейшее оборудование. Что, в свою очередь, станет стимулом для еще более активного развития рынка лизинга медицинской техники.

Рынок услуг по коммерческой аренде медицинского оборудования появился в России как отдельный сегмент отрасли сравнительно недавно. И хотя, по утверждению экспертов, единичные сделки осуществлялись у нас с начала 2000-х годов, аналитики «признали» этот вид лизинга около шести лет назад. Так, «Эксперт РА» в своих исследованиях начал отдельно выделять лизинг медицинской техники в 2007 году. Среди причин, не позволяющих лизингодателям развивать этот вид услуг как отдельный продукт, — особенности компенсации НДС по сделкам с медицинским оборудованием и относительно низкий уровень его ликвидности, говорит Татьяна Антоненко, менеджер по инвентаризационному бизнесу «Сименс Финанс». Речь идет о том, что сделки с медицинским оборудованием не облагаются налогом на добавленную стоимость (НДС): как пояснил эксперт, такое послабление обусловлено тем, что средства на закупку дорогостоящего медицинского оборудования в большинстве своем выделяет государство. Противоречие в том, что, согласно российскому законодательству, НДС взимается с любой лизинговой операции, поэтому лизингополучатель сначала уплачивает НДС, а потом возвращает эту сумму в полном объеме из госбюджета. Для этого необходимо написать заявление в налоговую службу региона.

Что касается относительной неликвидности медицинского оборудования, то под ней эксперты подразумевают, что медицинская техника относится к узкоспецифическим и крайне дорогим продуктам, поэтому в случае расторжения лизингового контракта реализовать ее будет гораздо сложнее, чем, например, коммерческий автотранспорт. Такая ограниченная ликвидность создает повышенные риски для лизинговых компаний, говорят эксперты.

Неудивительно, что такая специфика не позволяет широкому кругу лизингодателей развивать данное направление как отдельный продукт. Сегодня в этом сегменте работают в основном или специализированные лизинговые компании, которых всего

две — «Лизинг-Медицина» и Медицинская лизинговая компания, или участники сегмента, для которых сделки с таким оборудованием — лишь часть лизингового портфеля. Среди них — финансовые организации, поддерживающие продажи отдельной компании-производителя, например «Сименс Финанс». «Наша компания начала развивать данное направление два года назад, после вхождения в состав концерна Siemens AG, сегодня мы достаточно высоко оцениваем потенциал лизинга медицинского оборудования», — говорит представитель компании.

Рынок лизинга медицинского оборудования относительно концентрирован. «На топ-10 компаний сегмента приходится 90% сделок», — говорит Роман Романовский, ведущий эксперт отдела рейтингов кредитных институтов «Эксперт РА». Так, в 2012 году сумма новых сделок составила около 1 млрд руб. (аналогичные достижения были зарегистрированы и в 2011 году. В 2008–2010 годах сделок с коммерческой арендой медицинской техники было меньше — примерно на 900 млрд руб. в год). Что касается распределения 1 млрд руб. в 2012 году, то, по данным «Эксперт РА», «Газтехлизинг» заключил контрактов на 366,8 млн руб., «ВТБ Лизинг» — на 141,5 млн руб., «Альянс-Лизинг» — на 103,2 млн руб., «ИКБ Лизинг» — на 89,0 млн руб., «Элемент Лизинг» — на 76,2 млн руб., «Райффайзен-Лизинг» — на 38,0 млн руб., «Ураллизинг» — на 36,0 млн руб., «Система Лизинг 24» — на 20,3 млн руб., «Техноспецлизинг» — на 15,6 млн руб., «ЭКСПО-лизинг» — на 14,9 млн руб.

Показателями последних лет сегмент лизинга медицинского оборудования обязан массовому появлению коммерческих лечебных центров. «Главным локомотивом этого рынка выступают частные клиники», — поясняет Анастасия Халилова, заместитель директора управления по работе с крупнейшими клиентами «Сбербанк Лизинг». По словам эксперта, федеральными и муниципальными лечебными учреждениями выделяются значительные сред-



Под неликвидностью медицинского оборудования эксперты подразумевают, что медицинская техника относится к узкоспецифическим и крайне дорогим продуктам, поэтому в случае расторжения лизингового контракта реализовать ее будет гораздо сложнее, чем, например, коммерческий автотранспорт

ства на закупку дорогостоящего высокотехнологичного оборудования в рамках государственных программ из бюджета, что позволяет им не привлекать ни лизинг, ни заемные средства.

Региональные программы модернизации здравоохранения в период с 2011 по 2013 год, национальный проект «Здоровье» позволили оборудовать многие государственные лечебно-профилактические учреждения медицинской техникой и в определенной степени сняли вопрос финансирования», — соглашается Татьяна Антоненко. В то же время частные клиники по-прежнему находятся в самостоятельном поиске различных источников финансирования и чаще обращаются в лизинговые компании, говорит эксперт.

Спрос на коммерческую аренду медицинского оборудования растет соразмерно темпам роста рынка медицинских услуг в целом и составляет 31,1%, — говорит Роман Романовский. Так, «Сименс Финанс» в 2012 году обработала в три раза больше запросов на лизинговое финансирование медицинского оборудования, чем в 2011 году. Однако в целом в прошлом году темпы роста российского рынка лизинговых услуг замедлились. По данным «Эксперт РА», за девять месяцев 2012 года новый бизнес достиг объема 955 млрд руб., а прирост к аналогичному периоду 2011 года составил 5%.

По оценкам специалистов, темп роста рынка частной медицины составляет в среднем от 25% до 40% в год в зависимости от сегмента рынка и региона. Территориально лидерами рынка по числу клиник и инвесторов (и, соответственно, прибыли) являются крупные города — прежде всего Москва

и Санкт-Петербург и прилегающие к ним территории. «Это объясняется более высоким уровнем доходов населения, большим количеством населения, заинтересованного в получении качественных медицинских услуг, а также ростом рождаемости и развитием системы дополнительного медицинского страхования — ДМС», — говорит Татьяна Антоненко. Так, «Сименс Финанс» реализует наиболее крупные сделки по приобретению высокотехнологичного медицинского оборудования в лизинг именно в крупных городах РФ.

Что касается инвесторов, вкладывающих средства в частную медицину, ради потенциальной высокой доходности они готовы диверсифицировать свой бизнес и обратиться к новому оборудованию. В то же время, напоминает Татьяна Антоненко, у российского бизнеса есть свои особенности — например, непрозрачность рынка. «Это не позволяет лизингодателю корректно оценить финансовое положение клиента — потенциального лизингополучателя и предложить последнему упрощенные программы, предусматривающие минимальный набор документов», — поясняет специалист.

Основная цель лизингополучателя — оптимизация расходов. Так, не желая рисковать значительными суммами, владельцы частных клиник предпочитают брать медицинское оборудование в коммерческую аренду, что дешевле, чем прямая покупка, пусть даже в кредит. «Использование лизинга позволяет медицинским учреждениям приобретать высококачественное и дорогостоящее оборудование, не отвлекая большие суммы из оборота, что особенно

важно на этапе становления и развития бизнеса», — говорит Анастасия Халилова. При этом риски лизингодателя не столь высоки (в сравнении с кредитованием), поскольку значительную часть долга покрывает стоимость самого имущества.

В результате любое медицинское учреждение может повысить уровень технического оснащения путем минимальных инвестиций. Тем более что в медицине новейшее оборудование — это решающий фактор, определяющий успех в конкурентной среде. Логика проста: чем лучше оборудование, тем точнее диагноз и тем лучше отзывы о клинике, а вместе с ней и репутация и, соответственно, больше приток новых клиентов.

Что касается вопроса, что более выгодно — кредит или лизинг, специфика сегмента этого рынка диктует свои правила. «Многие клиенты полагают, что покупка медицинского оборудования с помощью банковского кредита более выгодна, чем лизинговое финансирование: медицинское оборудование не облагается НДС, клиенты имеют льготы по оплате налога на прибыль, а отмена налога на имущество nivelировала льготу по этому налогу», — поясняет Татьяна Антоненко. Однако, подчеркивает эксперт, важно понимать, что одним из важнейших факторов является стоимость финансирования и размер совокупных расходов на обслуживание кредита или лизинга и далеко не всегда кредит является самым эффективным инструментом.

Тем более что лизинговая компания, специализирующаяся именно на коммерческой аренде, проявляет большую гибкость, чем банк. «Имея большие компетенции в работе с данным видом техники, не желая банк, лизинговая компания может профинансировать покупку оборудования для клиента, который, с точки зрения банка, является менее финансово устойчивым (то есть такой запрос на кредит банк бы не удовлетворил)», — поясняет Роман Романовский.

Кроме того, лизинговые компании зачастую предлагают специальные условия, на которые, имея дело с банком, рассчитывать не приходится. Так, «Сименс Финанс» предоставляет спецпредложение при аренде оборудования Siemens. «Помимо специальных ставок наша компания предлагает медицинским организациям специальный продукт «Экспресс лизинг», позволяющий рассмотреть и одобрить заявку на приобретение оборудования стоимостью до 10 млн руб. в течение всего трех рабочих дней», — рассказывает Татьяна Антоненко.

Среди дополнительных достоинств лизинга — упрощенная процедура оформле-

ния. Так, чтобы получить кредит в банке, клиент должен предоставить залог и гарантии. В ряде случаев требуется даже открыть расчетные счета в банке-кредиторе и поддерживать на них определенные обороты, говорят эксперты. «Для приобретения медицинского оборудования в лизинг ни залог, ни банковские гарантии, ни открытие счетов не требуется: достаточно внести аванс, чтобы стать владельцем оборудования», — говорит Татьяна Антоненко. Тем более что аванс у ряда компаний доходит до 10% от суммы приобретаемого оборудования.

Кроме того, не стоит забывать о важнейшем условии поддержания медицинского оборудования в рабочем состоянии — техническом обслуживании. При лизинге клиент получает не только финансовую выгоду, но и сервисную. В лизинговой компании, специализирующейся на медицинской технике, могут дать клиенту рекомендацию, какое оборудование лучше приобрести и как организовать его поставку, говорит представитель «Эксперт РА».

Виды медоборудования, арендуемого частной клиникой, зависят от ее специфики. Спросом пользуется и БУ техника (восстановленная), и совершенно новое оборудование, и аппараты определенного вида (например, УЗИ). Клиника может заказывать как только одну категорию, так и все сразу. По словам участников рынка, небольшие клиники приобретают оборудование для лабораторных исследований, ультразвуковые аппараты, рентгеновские установки, компьютерные и магниторезонансные томографы, которые восстановлены в заводских условиях, имеют соответствующую гарантию производителя и дешевле нового оборудования. «Крупные и сетевые клиники зачастую нацелены на комплексную покупку нескольких единиц из линейки высокотехнологичного медицинского оборудования», — говорит Татьяна Антоненко. По словам Анастасии Халиловой, сегодня спросом пользуется оборудование для стоматологических клиник, а также томографы, «так как стоимость данной техники может быть весьма высокой».

По мнению сторонних экспертов, ожидать взрывного роста спроса на медицинскую технику, равно как и развития самого сегмента рынка лизинга медицинской техники, не стоит: заметного перетока пациентов из бесплатной медицины в платную пока нет. «На мой взгляд, данный сегмент рынка будет развиваться стабильно», — говорит Роман Романовский. При существующих тенденциях окупаемость техники занимает продолжительное время, которое и ограничивает дальнейшие закупки.

Мария Карнаух

Точка опоры

экспертное мнение

В последнее время растет число клиентов, заключающих договор страхования имущества в лизинге. Для любой лизинговой компании первоочередное требование — это получение максимальных гарантий возврата своего имущества. Самым эффективным гарантом в этом случае является страхование, выступающее финансовым инструментом управления рисками.

Как правило, лизинговое имущество страхуется от трех групп рисков. Первая группа — риски, связанные с хищениями или уничтожением имущества, то есть риски, в результате которых имущество выбывает из владения и пользования лизингополучателя. Вторая — риски, связанные с повреждением имущества, то есть риски, с наступлением которых требуется ремонт имущества, после чего лизингополучатель продолжает его эксплуатацию. И третья группа — риски, связанные со страхованием гражданской ответственности (например, при лизинге транспортных средств). Кроме того, сейчас появились комплексные программы страхования, включающие страхование «от всех рисков», в том числе рисков неплатежа ожидаемого дохода в процессе эксплуатации имущества (business interruption).

Раньше, например, имущество страховалось лизингополучателями самостоятельно. Однако они были заинтересованы в сокращении собственных издержек в ущерб страховому покрытию, и в итоге страховой полис не соответствовал специфике страхового объекта, тем рискам, которым он подвержен. Учитывая этот опыт, лизинговые компании стали внимательнее относиться к страховому полису: одни начали включать стоимость страхования в договор лизинга, другие — следить за качеством полиса, согласовывая выбор страховой компании и изучая условия договора.

С точки зрения выгоды для лизингополучателя, как показывает практика, лучше всего, когда страхователем по полису выступает лизинговая компания, которая сотрудничает со страховщиком. Из-за большого объема сделок условия страхования для лизинговых компаний выгоднее, чем для отдельных лизингополучателей.

При страховании лизингового имущества в договоре указывается два выгодоприобретателя — лизингодатель и лизингополучатель. Между ними происходит распределение рисков. К примеру, если техника украдена, то возмещение в размере непогашенной суммы задолженности по договору лизинга выплачивается лизингодателю, а при ее повреждении — лизингополучателю. При этом довольно часто лизингополучатели пытаются сэкономить на ремонте, поскольку это не их имущество и у них нет заинтересованности в качественном проведении работ. В конечном счете после такого ремонта может произойти снижение стоимости имущества, что отразится на финансовом положении лизингодателя. Как раз для того, чтобы эти риски минимизировать, страховщики за свой счет проводят осмотр отремонтированной техники.

Цена полиса зависит от того, какое именно имущество будет застраховано. При этом учитываются технические параметры имущества, условия эксплуатации и другие. На стоимость влияют также финансово-экономические показатели деятельности лизингополучателя и регион использования лизингового имущества. Дело в том, что в отдаленных районах сервисное обслуживание часто оставляет желать лучшего. А качество ремонта, естественно, влияет на срок службы арендуемого имущества. Если в полисе на каждый страховой случай устанавливается франшиза, лимит ответственности и условия эксплуатации, то стоит он будет дешевле. Также можно заключить договор страхования с агрегатной страховой суммой и выплатой с учетом износа. Но чаще всего лизингодатель требует страхования предмета лизинга на полную стоимость, с минимальной франшизой и полным покрытием. Что касается тарифов, то они, как правило, ниже тех, которые применяются при страховании обычного имущества. Средние тарифы по рынку варьируются от 0,06% до 0,5% в зависимости от типа имущества.

При заключении договора стоит обратить внимание на условия выплаты страхового возмещения, перечень исключений из страхового покрытия. Важно учесть, кто и по каким рискам выступает выгодоприобретателем, уточнить, на какой территории страхуется имущество, чтобы при урегулировании убытка не выпали «подводные камни».

Если страхователем выступает лизингодатель, стоит внимательно ознакомиться с периодом страхования, включенным в сумму лизинговых платежей. Некоторые лизинговые компании закладывают в эту сумму стоимость страхования только на первый год, а не на весь период сделки. В таком случае важно знать дату очередного платежа, чтобы продлить договор страхования в срок, иначе имущество, переданное в лизинг, может впоследствии оказаться незастрахованным.

С точки зрения федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» страхование имущества передаваемого в лизинг не является обязательным. Но де-факто около 70–80% имущества, передаваемого в лизинг, страхуется. Это и понятно, поскольку лизинговая компания хочет защитить себя от возможных финансовых рисков, связанных с утратой имущества, поэтому делает страхование обязательным условием. Самое существенное отличие страхования имущества, находящегося в лизинге, от обычного договора страхования имущества в том, что, как правило, риски распределяются между двумя выгодоприобретателями — лизингодателем и лизингополучателем. Кроме того, договор страхования лизинга заключается обычно не на год, а на тот же срок, что и сам договор лизинга.

В последние годы у большинства лизинговых компаний существует свой список аккредитованных страховщиков, с которыми они рекомендуют заключать договор страхования. Довольно трудно заключить договор со страховщиком, который не входит в этот список, поскольку лизинговая компания требует предоставить огромное количество документов и ей нужно время для того, чтобы все бумаги изучить. В итоге все-таки лизингодатель останавливается на этом списке. В случае же если у лизинговой компании нет никакого списка партнерских страховщиков, то она просит согласовать выбор страховщика, «пробивает» его на благонадежность по своим базам, внимательно изучает предлагаемый договор и только после этого дает согласие. Время, когда страховка принималась ради галочки, давно прошло.

Константин Барковский, заместитель генерального директора страховой компании «Техфест»

ГАЗПРОМБАНК

КОРПОРАТИВНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ♪ ФАКТОРИНГ И ЛИЗИНГ ♪
 АККРЕДИТИВЫ И ГАРАНТИИ ♪ ТОРГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ♪

ГАРМОНИЧНОЕ ЗВУЧАНИЕ КРЕДИТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

В МАСШТАБАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

www.gazprombank.ru
 8-495-913-74-74, 8-800-100-07-01

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

ЛИЗИНГ

Сегмент высоких компетенций

ресурсы

В нефтедобывающей отрасли сохраняется высокая потребность в модернизации основных средств. Платежеспособность потенциальных клиентов делает данный сегмент привлекательным для лизинговых компаний, но для успешной работы в нем им необходимо иметь сильные компетенции и хороший доступ к фондированию.

Развитие нефтедобывающей отрасли сегодня очень зависит от модернизации и обновления основных фондов. Компаниям требуется проводить обустройство и разработку новых месторождений, вводить в эксплуатацию новые скважины, развивать пути транспортировки и многое другое, что влечет за собой огромные расходы. Уровень износа в целом в отрасли добычи полезных ископаемых на конец 2011 года составил 52,2%, и за последние восемь лет ниже 50% он опускался только однажды — в 2009 году (по данным Росстата). При этом доля полностью изношенных основных фондов на конец 2011 года составляла 20,3%, а общая стоимость основных фондов всей отрасли оценивалась примерно в 10,6 трлн руб. Это значит, что в короткие сроки добывающие компании должны вложить в свою модернизацию до 2 трлн руб.

По оценкам специалистов ЗАО «Газпромбанк Лизинг», ситуация еще серьезнее: моральный и физический износ основных производственных фондов добывающей промышленности превышает 65%; удельный вес оборудования старше 20 лет — более 30%. Ситуация в трубопроводной сети ТЭЖа не лучше: средний износ составляет более 70%. Кроме износа техники развитие отрасли сдерживает существенное отставание в использовании новейших технологий переработки и бурения.

Объем лизинговых сделок в сегменте оборудования для нефтедобычи и переработки за последние три года (2010–2012) в среднем составлял около 27 млрд руб. в год (график 1). В 2012 году в общем объеме российского рынка лизинга нефтедобывающее оборудование составило 2,2%, сумма новых заключенных сделок — около 29 млрд руб.

Значительные инвестиционные потребности и, как правило, хорошая платежеспособность добывающих компаний делают сегмент нефтедобывающей техники очень привлекательным для лизинговых компаний. Тем не менее данный сегмент техники остается достаточно закрытым, количество работающих в нем рыночных компаний невелико. В 2012 году всего около 25 компаний реализовали контракты с нефтедобыванием, при этом на долю первой тройки лизингодателей пришлось более 70% сделок.

С одной стороны, можно отметить, что сумма проводимых лизинговых сделок намного меньше оценки необходимых затрат на модернизацию. Это, в частности, может означать, что инвестиции проводятся не только через лизинг, но и через другие инструменты (как кредит, так и покупка за счет собственных средств). Кроме того, очевидно, значительная часть лизинговых сделок проводится кооперативными компаниями, которые не участвуют в исследовании рынка и не проявляют медийной активности (не публикуют информации о своей деятельности).



Моральный и физический износ основных производственных фондов добывающей промышленности превышает 65%. ФОТО ГРИГОРИЯ СЫСЮБЫ / ФОТО ИТАР-ТАСС

С другой стороны, небольшое число рыночных лизингодателей в сегменте обусловлено особенностями работы с нефтедобывающим оборудованием. Во-первых, помимо стандартной техники (автотранспорт и железнодорожный транспорт) значительную часть закупок занимает специфическая техника — бур-

овое, измерительное, сервисное, геологическое и другое оборудование. Лизинговая компания, работая с такой техникой, при оценке рисков в первую очередь ориентируется на финансовое состояние клиента, а не на ликвидность предмета лизинга. Один из ярких примеров — лизинг тяжелой буровой установки. Это сложност-

структурированная сделка, осуществить которую под силу далеко не каждой лизинговой компании, — отмечает Максим Агаджанов, генеральный директор ЗАО «Газпромбанк Лизинг». — В основном на таких проектах специализируются лидеры рынка, ведущие лизинговые компании России. В лизинговой компании должен быть хорошо развит риск-менеджмент, так как оборудование, сдаваемое в лизинг, достаточно специфическое, чаще всего изготавливаемое под заказ, и в случае дефолта лизингополучателя реализовать его на вторичном рынке вряд ли удастся.

Срок изготовления тяжелой буровой установки составляет от шести до девяти месяцев, после чего в течение еще нескольких месяцев осуществляется ее контрольная сборка. Лизинговая компания при этом контролирует весь процесс производства и его отдельные этапы. Затем установка разбирается до запчастей и транспортируется к месту бурения. Для ее перевозки заводу-производителю необходимо заказать полувагоны (их может быть более 100 единиц) и платформы для негабаритных элементов установки. После того как буровую установку доставляют на место, проводятся ее монтаж, пусконаладка, и только тогда лизинговая компания сдает установку в лизинг клиенту под ключ.

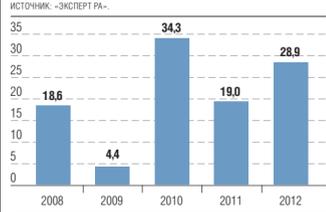
Во-вторых, для работы в сегменте нефтегазового оборудования лизингодателю нужны соответствующие финансовые ресурсы; в приведенном примере потребовалось привлечение финансирования сроком на семь лет. Свободный доступ к длинным деньгам является важнейшим условием для компании, решившей выйти в сегмент лизинга нефтедобывающего оборудования.

Крупные надежные лизингополучатели — обычно ведущие нефтяные компании — очень чувствительны к ценовым условиям сделки, а значит, лизингодатель к тому же должен обладать доступом к достаточно недорогому фондированию.

Лидером по объему сделок с нефтедобывающим оборудованием среди рыночных лизинговых компаний является ЗАО «Газпромбанк Лизинг» (таблица 1). Компания работает в данном сегменте уже девять лет и имеет опыт реализации сделок с широким спектром имущества, от бурового оборудования и насосов до высокоспецифичных сделок возвратного лизинга трубопроводов.

«В 2013 году мы планируем ввести совместно с партнерами новый продукт — оперативный лизинг буровых установок. Мы осуществляем финансовый лизинг всего спектра нефтедобывающей и породоразрушающей продукции, а также пере-

ОБЪЕМ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК С НЕФТЕДОБЫВАЮЩИМ ОБОРУДОВАНИЕМ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ (МЛРД РУБ.)



даем в лизинг современные буровые установки, системы верхнего привода, дизель-генераторные установки, мобильные насосные блоки. Компания проводит сделки любой сложности с возможностью привлечения длинных денег, юридических консультаций, предоставляет помощь в выборе страховщика», — говорит Максим Агаджанов.

По данным компании, большинство лизингополучателей предпочитают приобретать в лизинг российское оборудование. В портфеле ЗАО «Газпромбанк Лизинг» зарубежные буровые установки занимают менее 10%. Это обусловлено, во-первых, тем, что российское машиностроение существует более двухсот лет, что свидетельствует о накопленном опыте производителей. Во-вторых, оборудование разрабатывается с учетом особенностей российских климатических условий, что не всегда учитывается зарубежными производителями. Кроме того, при выборе поставщика существенную роль играет репутация.

Рынок нефтегазового оборудования РФ составляет 160 млрд руб. (по оценке «Газпромбанк Лизинг»), при этом наиболее интересен компаниям сегмент промышленного оборудования (60%). Масштабы капитальных затрат нефтедобывающих компаний, конечно, создают широкие возможности для лизингодателей и вызывают у них значительный интерес. Например, по данным ОАО «Газпром нефть», только его инвестиции в добычу до 2020 года составят более \$40 млрд, из них около \$10 млрд планировалось осуществить в 2012–2013 годах. Компания ЛУКОЙЛ в 2009–2010 годах инвестировала в модернизацию нефтеперерабатывающих предприятий 34,2 млрд руб.

Таким образом, в связи с необходимостью модернизации основных средств нефтегазовой отрасли, а также вводом в эксплуатацию новых месторождений данный сегмент рынка является одним из самых перспективных на ближайшие несколько лет.

Роман Романовский

Удар ниже картера

спрос

По итогам прошлого года автомобильный рынок России так и не смог выйти на показатели докризисного периода. Отставание от общего объема продаж автомобилей всех типов в 2008 году составило более 8%. Из всех сегментов рынка худшие показатели продемонстрировал рынок грузовых автомобилей: он отстает от докризисного периода более чем на 16%.

Стоит отметить, что первые два квартала 2012 года автомобильный рынок России показывал хорошую динамику, однако в третьем квартале началось замедление роста продаж. Если за период с января по сентябрь прошлого года рынок вырос по отношению к аналогичному периоду 2011 года на 15,5%, то по итогам 12 месяцев

рост продаж составил уже 9,5%: по данным «АСМ-холдинга», в 2012 году в России было продано 360 тыс. грузовых автомобилей.

«В 2012 году российский рынок новой коммерческой техники суммарно составил свыше 350 тыс. единиц — это почти на 6% больше, чем годом ранее. У рынка грузового транспорта имеются все предпосылки для сохранения текущих позиций и незначительного роста в будущем», — считает Максим Агаджанов, генеральный директор «Газпромбанк Лизинг». — Рынок новых грузовиков получил мощную поддержку в виде так называемого утилизационного сбора, введенного 1 сентября 2012 года, который ставит мощный барьер на пути проникновения в Россию подержанной техники. Согласно существующим ставкам для грузовиков

массой свыше 12 тонн и возрастом больше трех лет, действует повышающий коэффициент, равный десяти».

Хуже всего себя чувствовали отечественные производители грузовиков. Рыночная доля этого сегмента сократилась с почти 50% до 45%. Рост продаж российских грузовых автомобилей был практически незаметен. В 2012 году было реализовано 163 тыс. единиц техники, что лишь на 0,5% больше, чем в 2011 году. Хорошую динамику продолжали показывать «российские иномарки», продажи иностранной техники отечественной сборки выросли с 21 тыс. до 29 тыс. единиц. Доля этого сегмента рынка растет, по итогам 2012 года она составила уже 8%.

К негативным для отечественных производителей техники тенденциям можно отнести увеличение рыночной доли иностранных грузовиков: сегодня она составляет 47%. По итогам прошлого года импорт новых грузовых автомобилей вырос на 16% и составил 150 тыс. машин. Доля этого сегмента составляет 42,5% приходится на подержанные импортные автомобили. Их продажи выросли на 12% и составили 18 тыс. единиц.

До введения утилизационного сбора будущее отечественной техники после вступления России в ВТО внушало оптимизма. Ввозная пошлина на новые грузовики массой 5–20 тонн снизилась с 25% до 15%. Для автомобилей свыше 20 тонн пошлина составила 10%. Это могло повлечь за собой заметное снижение стоимости импортной техники. Однако по Всемирную торговую организацию Россия вступила в конце августа, а уже в сентябре начал взиматься утилизационный сбор. Таможенная статистика показывает, что после 15-процентного роста импорта грузовиков в августе по отношению к июлю 2012 года в сентябре он сократился в пять раз. Частично, конечно,



По прогнозам, в 2013 году рост сегмента грузового транспорта снова опередит рынок лизинга в целом. ФОТО СЕРГЕЯ ВАСИЛЬЕВА

это можно объяснить опережающими закупками техники в августе, так как в октябре продажи автомобилей иностранного производства снова выросли, но не очень значительно. Однако протекционистская мера работала недолго. После негативной оценки утилизационного сбора представителями ВТО России пришлось пойти на уступки. Согласно заявлению министра экономического развития Андрея Белоусова, теперь сбор будут платить все, в том числе и российские производители, которые прежде могли лишь гарантировать будущую утилизацию.

Таким образом, 2013 год может стать тяжелым для российского автопрома. Для того что-

бы сохранить лидирующие позиции на внутреннем рынке, отечественным производителям нужно наращивать конкурентные преимущества. Потребители привыкли к тому, что отечественная техника должна стоить дешево. Поэтому местные производители в основном стараются держать свою продукцию в низком ценовом сегменте. Важнейшая задача, стоящая перед отечественными машиностроителями, — научиться предлагать качественные продукты за адекватные деньги. Посредством внедрения новых технологий должна быть уменьшена стоимость владения техникой, что позволит конкурировать с иностранными компаниями на рав-

ных. Также необходимо развивать сервисную составляющую, ценность которой нельзя преуменьшать. Отчасти именно из-за нее сегодня отечественная техника удерживает позиции на российском рынке. Еще один путь развития отечественного автопрома — создание СП с иностранными компаниями. Именно это направление развивается сегодня наиболее успешно. Нет сомнений в том, что этот тренд сохранится.

Согласно данным Росстата, в 2012 году наибольший рост грузооборота пришелся на автомобильный транспорт — он составил более 10%. Но, несмотря на увеличение грузооборот и рост продаж грузового транспорта, вопрос о необходимости серьезного обновления имеющегося в России автопарка по-прежнему стоит достаточно остро. Около 60% грузовых автомобилей имеют возраст более десяти лет, такой же процент соответствует экологическому классу «Евро-0». Государство сейчас принимает ряд мер, для того чтобы изменить ситуацию. В первую очередь это касается продажи автомобилей. Российский потребитель обычно ограничен в средствах и по своей воле не будет заботиться об охране окружающей среды. Он выбирает автомобиль с хорошими характеристиками, но с относительно низкой стоимостью. Переплачивать за более высокий экологический класс никто не хочет, если государство не применяет запретительных мер. Так, в прошлом году наибольшим спросом пользовался экологический класс «Евро-3», в 2013-м — после его запрета — на рынке будет преобладать техника стандарта «Евро-4». Автомобили более высоких экологических классов сейчас по понятным причинам практически никого не интересуют. Также правительство задумывается над тем, как ускорить модернизацию грузовой техники в стране. Обсуждаются

варианты выделения средств на льготные лизинговые программы, что вполне можно признать эффективной мерой поддержки.

Наиболее востребованным механизмом обновления грузового автопарка был и остается лизинг. Неслучайно в 2012 году этот сегмент рос быстрее рынка финансовой аренды в целом. Доля грузового транспорта в новом бизнесе лизингодателей, согласно рейтингу «Эксперт РА» по итогам девяти месяцев 2012 года, составила около 10%, что на 2% больше, чем в 2011 году. Объем сегмента за этот период вырос почти на 30%, лучшую динамику в транспортном сегменте показали только легковые автомобили. Факторов, способствовавших ускоренному развитию рынка лизинга грузовых автомобилей, много. Во-первых, у потребителей грузовой техники недостаточно средств, чтобы поглотить или обновлять основные фонды посредством покупки автомобилей. Во-вторых, финансовая культура предпринимателей с каждым годом растет. Приходит понимание того, что использование заемных средств зачастую позволяет бизнесу развиваться гораздо динамичнее, чем при расчете только на собственные средства. Конечно, налоговые льготы сейчас отошли на второй план, но среди преимуществ лизинга остается страхование по сниженным ставкам, быстрота поставки техники, увеличенный срок гарантийного обслуживания и т. д. Лизинговая компания проводит оптовые закупки техники и получает скидки от поставщиков, что, естественно, положительно сказывается на стоимости автомобилей для конечного потребителя. В итоге комплекс услуг обычно выгоднее кредита. Скорее всего, в 2013 году сохранятся схожие тенденции: рост сегмента грузового транспорта снова опередит рынок лизинга в целом, увеличение которого вряд ли превысит 20%.

«В 2013–2014 годах рынок поддержит реализация федеральных проектов. В частности, спрос на грузовики ожидается в тех регионах, в которых планируется проведение матчей чемпионата мира по футболу, и соответственно предстоит масштабное строительство», — рассказывает Максим Агаджанов. — Предполагается и увеличение объема финансирования дорожного строительства. Для решения задач дорожной отрасли была создана система дорожных фондов, а к 2013 году их размер вырос на 10%, до 450 млрд руб. В последующие годы объем фондов будет увеличиваться пропорционально росту доходов от акцизов на автомобильное топливо. Еще одним положительным фактором для рынка грузовиков полной массой свыше 16 тонн может стать решение правительства о запрете или ограничении эксплуатации старых грузовиков.

Стоит также отметить две новые тенденции автомобильного рынка. Во-первых, активное развитие транспортного парка, использующего газомоторное топливо, в связи с существенной экономией, а также со значительным повышением ресурса работы двигателя. В настоящее время парк автомобилей, работающих на природном газе, оценивается в 86 тыс. единиц. И это число растет в среднем на 5–10% в год. Учитывая активную позицию «Газпрома» по развитию инфраструктуры для реализации ГМТ, в ближайшие несколько лет стоит ожидать существенного увеличения спроса на данный вид транспорта. Во-вторых, переход с «Евро-2» на «Евро-3» 1 января 2013 года, а также на «Евро-4» и «Евро-5» в последующие годы. Таким образом, введение нового экологического стандарта повлечет за собой необходимость обновления парка автомобилей.

Владимир Добровольский

СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА В ЛИЗИНГЕ **ГЕФЕСТ**
СТАХОВАНИЕ АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА

Надежная защита ваших интересов

- тарификация с учетом пожеланий и потребностей клиентов
- оперативные условия урегулирования
- заключение договора страхования на год или на весь срок лизинга
- возможность оплаты полиса в рассрочку

Нам доверяют ведущие лизинговые компании страны и банки!

МОСКВА
ул. 1-я Тверская-Ямская, 21
Тел./факс: (495) 777-1188
8 (800) 777-08-08
www.gefest.ru

Офисы и представительства:
Санкт-Петербург, Благовещенск, Владимир, Екатеринбург, Иркутск, Казань, Краснодар, Красноярск, Нижний Новгород, Новокузнецк, Омск, Пенза, Пермь, Ростов-на-Дону, Самара, Сочи, Тюмень, Улан-Удэ, Хабаровск.

ЛИЗИНГ

Новые самолеты, новые схемы лизинга

авиация

Рост цен на авиационное топливо вынуждает авиакомпании все более активно обновлять парк самолетов. Соответственно, меняется ситуация и на рынке лизинга воздушных судов — лизинговым компаниям нужно быть готовыми к переменам и развигивать более гибкие схемы, такие как операционный и возвратный лизинг.

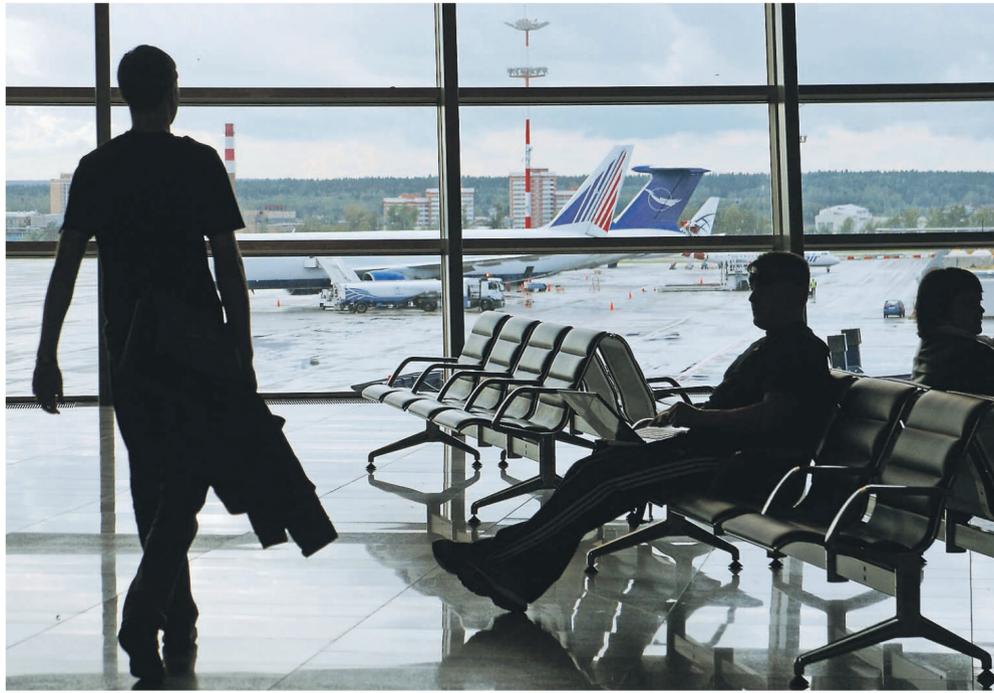
На мировом рынке гражданских самолетов происходят стремительные — по меркам этого рынка — изменения, которые радикальным образом затрагивают и тесно связанный с ним рынок лизинга воздушных судов (ВС). По прогнозам, к 2022 году будет списано почти две трети эксплуатируемого сейчас парка самолетов. При этом средний возраст парка составит около 4 лет, то есть за девять лет будет поставлено в общей сложности около 17 тыс. самолетов с газотурбинными двигателями. Причины столь значительных изменений связаны и с меняющейся экономикой авиакомпаний, и прежде всего с резким ростом стоимости авиационного топлива. За 2011–2012 годы авиакеросин подорожал примерно на 38%. Это заставляет авиаперевозчиков отказываться от морально — но не физически — устаревших самолетов с высоким расходом топлива и заказывать новые, высокоэффективные машины. В результате средний возраст мирового парка самолетов снижается, сейчас он составляет 11,9 года, тогда как три года назад — 12,2 года.

У российских авиакомпаний идет вторая волна обнов-

ления парка. Первое массовое обновление произошло пять-шесть лет назад, когда советские самолеты классического поколения были заменены на западную технику. Сейчас, как и во всем мире, идет постепенное обновление флота на современные самолеты с более высокой топливной эффективностью.

Поскольку авиакомпаниям требуется высокая гибкость в управлении своим парком самолетов, все более важным становится применение различных форм лизинга, особенно операционного (в России он официально называется арендой), и различных модифицированных схем.

По состоянию на конец 2012 года 54% парка пассажирских ВС (485 машин) использовались российскими авиакомпаниями по договорам лизинга или аренды. Действующий парк 40 российских авиакомпаний, которые выполняют примерно 99,8% всех авиаперевозок в России, составляет 848 самолетов, из них в собственности авиаперевозчиков находится 363 самолета, в лизинге — 457 самолетов, в аренде — 28. У пятерки крупнейших перевозчиков расклад следующий. «Аэрофлот» —



Сейчас у российских авиакомпаний идет вторая волна обновления парка. Фото Дениса Вышинского

34 самолета в собственности и 86 в лизинге, «Трансаэро» — 9 в собственности и 82 в лизинге, «ЮТэйр» — 85 в собственности, 21 в лизинге, 7 в аренде, S7 Airlines — 38 самолетов в лизинге, «Уральские авиалинии» — 24 самолета в лизинге. Можно сказать, что в целом в России состоялось формирование рынка операционного лизинга. Конечно, в этом формировании приняли участие

не только авиакомпании, но и зарубежные лизингодатели, в меньшей степени — российские лизинговые компании. Почти 30 иностранных лизинговых компаний обеспечили российский авиапарк перевозчиком 329 самолетов. В число крупнейших игроков на нашем рынке входят IFC — 77 самолетов в лизинге, еще 4 заказано, GECAS — 75 самолетов в лизинге, Grampington Aviation Ltd — 22 самолета, AerCap — 20 самолетов, BBAM LLC — 20 самолетов, BOC Aviation — 14 самолетов.

Портфель шести крупнейших российских лизинговых компаний составляют 131 переданный в лизинг и 313 заказанных самолетов, более подробно структура портфеля представлена в таблице (отметим, что ситуация на рынке меняется и некоторые цифры могли измениться, но общую структуру эта таблица отражает).

Отметим ряд особенностей российского сегмента авиационного лизинга. Прежде всего, большинство компаний, которые участвуют в этом бизнесе в России, — универсальные: они работают не только с авиационной, но и с другой техникой. За исключением «Авиакапитал-Сервиса» и «Ильюшин Финанс Ко.» (ИФК), остальные лизингодатели занимаются в том числе лизингом железнодорожной, автомобильной техники и т. д., а вместе с этим самолетами.

Банкам этот рынок становится все более и более интересен, в первую очередь государственному банку, поскольку у них есть доступ к дешевым деньгам, к тому же у них больше возможностей достучаться до международных институтов. Эта перспектива будет сохраняться до определенного периода, однако до сих пор банковским лизинговым структурам практически не приходилось сталкиваться с процедурами возврата воздушного судна и его вторичного размещения на рынке (ремаркетинг), а это сложнейшие процессы, требующие высокой технической квалификации и знания рынка, в противном случае самолет как актив может резко обесцениться и принести большие убытки.

В основном крупнейшие банковские лизинговые компании — «ВЭБ-лизинг», «ВТБ Лизинг» и «Сбербанк Лизинг» профинансировали текущую потребность рынка. Когда авиакомпании по тем или

иным причинам не могли получить технику в операционный лизинг, что наиболее выгодно, они шли в российские банки за финансированием по приобретению, и такие сделки были структурированы в основном через финансовый лизинг. Поэтому портфель банковских лизинговых структур на 80–90% состоит из техники зарубежного производства, приобретенной на вторичном рынке, в том числе примерно половина машин — большие широкофюзеляжные самолеты Boeing 777, 747 и 767.

В активах компании ИФК подавляющее большинство техники составляют российские самолеты, из машин нового поколения в портфеле заказов Ан-148, Ан-158 и MC-21, кроме того, компания ведет переговоры с «Гражданскими самолетами Сухого» относительно конфигурации самолетов Sukhoi Superjet 100, получение которых предварительно планируется на 2015 год. Чтобы сбалансировать свой портфель, ИФК подписала контракт на самолеты Bombardier CSeries, размещение которых предполагается на зарубежном рынке.

Компания «Авиакапитал-Сервис» — дочерняя структура «Ростеха», ее портфель заказов половину между российскими самолетами MC-21 и Boeing 737NG.

Лизинг авиационной техники — это финансовая услуга для авиакомпаний, поэтому лизингодатели должны уметь и оперативно подстраиваться под их запросы. Ситуация вдобавок осложняется тем, что в силу ряда причин нормативного характера развитие в России операционного лизинга сталкивается со сложностями. В частности, в законе «О лизинге» понятие операционного лизинга (аренды) вообще не предусмотрено.

Тем не менее рынок развивается, при этом применя-

ются новые схемы. Например, компания ИФК, будучи одной из наиболее подготовленной к переменам на рынке с точки зрения своей финансовой и технической экспертизы, в контракте с авиакомпанией «Ангара» взяла на себя риски по сохранению остаточной стоимости самолетов в 10–12-летней перспективе — фактически получили операционный лизинг, юридически упакованный в финансовый. То есть сделка структурирована так, что на протяжении периода контракта авиаперевозчик платит по ставкам операционного лизинга, почти не оплачивая основную стоимость самолета, выплата которой отсрочена на конец контракта; в этот момент контракт может быть продлен либо самолет будет продан по своей остаточной стоимости (за рубежом подобные схемы называются баллонными, поскольку выплата остаточной стоимости, отнесенная на конец контракта, позволяет снизить лизинговую ставку и, как воздушный шар, вытягивает реализацию сделки).

«ВЭБ-лизинг» и «Сбербанк Лизинг» также подошли к первому контрактам по операционному лизингу с самолетами SSJ 100 для «ЮТэйр» и Boeing 737NG для «Трансаэро» соответственно. Новым словом на российском рынке авиационного лизинга стало развитие так называемого возвратного лизинга (по-английски — sale-leaseback; SLB). При сделке SLB авиакомпания, владеющая самолетом или только заказавшая его, продает этот самолет лизинговой компании,

после чего получает его обратно в лизинг. Сделки SLB по своей сути очень близки к операционному лизингу, поскольку авиакомпания точно так же не получает самолет в свою собственность, что обеспечивает ей гибкость в маневрировании парком ВС, и к тому же увеличивает свой оборотный капитал, получив средства от продажи самолета лизингодателю. Это новый продукт для России, но сделки SLB уже есть у «Аэрофлота» и «Трансаэро».

Сделки SLB обычно заключаются на 10–12 лет, это несколько больше, чем при простом операционном лизинге, но при этом они обходятся дешевле для авиакомпании, чем финансовый лизинг. Относительной мерой стоимости лизинга служит так называемый лизинговый фактор (lease factor) — величина месячной лизинговой ставки, выраженная в процентах от цены самолета. При финансовом лизинге характерна величина лизингового фактора в настоящее время составляет 1,1–1,2, при операционном авиакомпания в зависимости от своей финансовой состоятельности может добиться 0,8 и даже 0,78. При сделках SLB характерный лизинговый фактор составляет 0,8–0,93, это ближе к операционному лизингу. Можно ожидать, что лизинговые сделки по новым гибким схемам будут получать все большее распространение.

Алексей Сеницкий, главный редактор журнала «Авиатранспортное обозрение»

Позиционирование российских лизинговых компаний на рынке авиатехники

Компания	Тип ВС	В лизинге	Заказано	Итого	
«Авиакапитал-Сервис»	Boeing 737NG		50	50	
	MC-21		50	50	
			100	100	
ГТЛК	L-410	3		3	
	Cessna Grand Caravan	3	17	20	
Итого		6	17	23	
«Ильюшин Финанс Ко.»	Ан-158		20	20	
	Bombardier CSeries 300		32	32	
	MC-21		50	50	
	Ty-204	16		16	
	Ty-214	3		3	
	Ил-96-400Т	3	1	4	
	Ан-148	9	25	34	
	Ан-124	3		3	
	Итого		34	128	162
«Сбербанк-Лизинг»	Boeing 747	4		4	
	Boeing 737CL	6		6	
	Boeing 737NG		12	12	
	Ан-148	2	8	10	
	Ан-140	1		1	
	Итого		13	20	32
«ВЭБ-Лизинг»	Boeing 747	7		7	
	Boeing 777	9		9	
	Boeing 767	4		4	
	Boeing 737NG	1		1	
	Boeing 737CL	8		8	
	Airbus A380		4	4	
	Airbus A321	3		3	
	Sukhoi Superjet 100	10	44	54	
	Итого		42	48	90
«ВТБ-Лизинг»	Boeing 747	6		6	
	Boeing 767	2		2	
	Boeing 777	3		3	
	Airbus A319	9		9	
	Boeing 737CL	11		11	
	Boeing 737NG	1		1	
Итого		36		36	
Общий итог		131	313	444	

ПОСТАНОВЛЕНИЕ №1212: ОЦЕНКА ИГРОКОВ РЫНКА



О необходимости возрождения местной и региональной авиации в России говорят давно. Сегодня наконец можно констатировать, что движение в правильном направлении началось.

В начале 2012 года в силу вступило постановление правительства РФ №1212. На сегодняшний день это один из наиболее эффективных государственных инструментов поддержки региональной авиации. В первый же год работы Правил предоставления субсидий из федерального бюджета на возмещение российских авиакомпаниям части затрат на оплату лизинговых платежей за воздушные суда, получаемые российскими авиакомпаниями от лизинговых компаний по договорам лизинга для осуществления внутренних региональных и местных воздушных перевозок мерой государственной поддержки воспользовались шесть авиакомпаний — «Руслайн», «Томск Авиа», «Таймыр», «АК Барс Аэро», «Авиа Менеджмент Групп» и авиакомпания «Якутия». По информации главы Росавиации Александра Нерадько, в прошлом году с государственными субсидиями было приобретено 23 самолета.

ГТЛК, как государственная компания, одной из первых подключилась к работе в рамках постановления №1212. В общей сложности в 2012 году компания заключила лизинговые договоры на поставку девяти малых воздушных судов и одного самолета для региональных перевозок. В начале июня ГТЛК подписала контракт на три самолета L410 UVP E-20 с ГТК «Красавиа». В августе был заключен договор с авиакомпанией ПАНХ на три самолета Cessna 208B Grand Caravan. К активной работе в направлении развития малых перевозок подключились региональные власти. В 2012 году было подписано соглашение с администрацией Томской области, направленное на взаимное сотрудничество в целях стимулирования социально-экономического развития региона с акцентом на развитии местных и региональных авиационных перевозок, обновлении аэропортовой инфраструктуры и содействии развитию регионального рынка лизинга авиационной

техники и оборудования. Одним из первых проектов ГТЛК в рамках соглашения стало заключение контракта с ОАО «Томск Авиа» на поставку трех самолетов Cessna 208B Grand Caravan. Компания первой из клиентов ГТЛК получила государственную субсидию, которая составила более 90 млн руб. Также в рамках соглашения о сотрудничестве с Томской областью в ноябре ГТЛК подписала с «Томск Авиа» договор на поставку самолета CRJ-200 для осуществления региональных перевозок. Так что даже только на примере одной компании можно говорить об успешном начале работы постановления №1212.

Тем не менее первый год работы программы показал, что у нее есть и слабые места. В 2012 году на субсидии в рамках постановления №1212 было выделено 1,5 млрд руб., однако освоено было лишь 934 млн руб. Если бы на государственное субсидирование мог претендовать больший круг авиакомпаний, показатели были бы выше. Мы в своей работе столкнулись со следующими сложностями: во-первых, большинство авиакомпаний не имеют возможности предоставить гарантии банкам на пять лет в силу собственного нестабильного финансового состояния. Было бы правильно дать перевозчикам возможность предоставления гарантии на один год с ее последующим продлением. Во-вторых, предусмотренный постановлением срок ввода в эксплуатацию воздушного судна составляет лишь шесть месяцев с даты заключения договора. Выполнить это требование не всегда возможно, так как судно нужно привезти в Россию, пройти регистрацию и другие обязательные процедуры. В-третьих, субсидирование не распространяется на ГПВ, которые так же, как и частные авиакомпании, нуждаются в поддержке. Однако в настоящее время над постановлением трудится рабочая группа Минтранса и Минпромторга. Часть предложений специалистов ГТЛК была ею поддержана, в первую очередь речь идет об увеличении срока ввода в эксплуатацию воздушного судна до 12 месяцев и возможности предоставления субсидии государственным предпрятиям. Эти изме-

по информации Росавиации, в этом году государственные субсидии для поддержки лизинга воздушных судов вместительностью до 72 мест составят 2,15 млрд руб. Фото Василия Дегригина

нения должны упростить работу в рамках постановления №1212 и сделать ее более эффективной.

По информации Росавиации, в этом году государственные субсидии для поддержки лизинга воздушных судов вместительностью до 72 мест составят 2,15 млрд руб. Финансирование программы увеличивается, поэтому все ожидают еще большего, чем мы видели в прошлом году, оживления рынка. ГТЛК планирует значительно увеличить поставки воздушных судов для местной и региональной авиации. Только за начало 2013 года компания заключила договоры лизинга на четыре малых воздушных судна, а также соглашение о намерениях с ОАО «Авиакомпания «Татарстан»». Этот документ предвещает подписание десятилетнего договора лизинга на 15 воздушных судов для региональной авиации Cessna Grand Caravan.

Несмотря на то что постановление №1212 хорошо себя показало, в ближайшие годы государственная поддержка местных и региональных авиаперевозчиков, скорее всего, будет корректироваться. Одним из путей развития поддержки отрасли нам видится создание консолидированного заказчика воздушных судов. В этой роли должна выступить лизинговая компания, которая за счет собственных и заемных средств будет закупать парк региональных и местных самолетов. Эта мера приведет к унификации парка воздушных судов, позволит лизингодателю создать единый центр технического обслуживания самолетов на территории России, что должно привести к снижению стоимости ТОиР и позволит авиакомпаниям более эффективно эксплуатировать свои воздушные суда. Также создание консолидированного заказчика может подстегнуть развитие операционного лизинга в этом сегменте рынка.

Владимир Добровольский

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

ЛИЗИНГ

Таинственный лизингополучатель

исследование

Компания «Новые маркетинговые решения» подвела итоги своего второго исследования реальных условий лизинга и качества работы лизингодателей.

Выяснилось, что дешевле всего лизинг обойдется в государственных и кэптивных компаниях. Но и в них реальная стоимость занижена не менее чем в 2,5 раза.

Чтобы собрать объективную информацию, «Новые маркетинговые решения» разработали полноценный прототип лизингополучателя с легендой об истории и направлениях деятельности, а также с финансовой отчетностью. «Таинственный клиент», он же сотрудник «Новых маркетинговых решений», обратился в 52 ведущие российские лизинговые компании (ЛК) с целью получения одобрения на финансирование закупки грузовой техники и автобусов, а на самом деле — с целью получения коммерческих предложений и типовых договоров, а также с целью сбора ответов на большинство вопросов, которые могут интересовать потенциального лизингополучателя. Помимо выяснения финансовых и нефинансовых условий лизинга, целью исследования являлась оценка качества работы лизингодателей.

В исследовании также выявлялась готовность лизинговых компаний работать с убыточными предприятиями и определялись лимиты финансирования для убыточной и прибыльной компаний. Для этого в легенде прототипа лизингополучателя было записано, что «таинственный клиент» представляет собой холдинг, который состоит из сильной строительной компании с хорошей финансовой отчетностью и адекватной прибылью, слабой компании, которая занимается грузовыми перевозками и имеет убыток, а также материнской компании.

Исследование проводилось среди лизингодателей Москвы

и Санкт-Петербурга (столичные компании), а также среди ЛК в регионах, находящихся за пределами Центрального федерального округа (ЦФО). Исследовались условия лизинга грузовой техники и автобусов российского, европейского и китайского производства.

Как это ни удивительно, самыми щедрыми оказались ЛК в регионах за пределами ЦФО: они предложили сильнее компании на 40%, а слабой — на 25% больше средств, чем их коллеги из Москвы и Санкт-Петербурга. В среднем лизинг обойдется в государственных и кэптивных ЛК. В исследовании приводятся данные не только по удорожанию, которое обычно принимают за стоимость услуг лизинговых компаний, но и по эффективной процентной ставке (ЭПЦ), которая отражает реальную стоимость лизинга. Несмотря на то что при вычислении ЭПЦ учитываются всего лишь комиссии и аванс, разница между удорожанием и эффективной ставкой существенна: ЭПЦ в среднем занижена лизинговыми компаниями в 2,5 раза. ЭПЦ для китайской техники занижена почти в три раза. Как представлено на рис. 2 и 3, среднее удорожание во всех охваченных исследованием регионах составляет 10–10,5% (см. график), а средняя ЭПЦ — 25–25,5%. ЭПЦ для китайской техники превышает 29% (см. график). Эффективную процентную ставку ЛК не указывают ни в коммерческом предложении, ни в иных документах.

Для сравнения, средняя эффективная процентная ставка в «тайном» исследовании реаль-



Как это ни удивительно, самыми щедрыми оказались ЛК в регионах за пределами ЦФО: они предложили сильнее компании на 40%, а слабой — на 25% больше средств, чем их коллеги из Москвы и Санкт-Петербурга
ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛЕВА

ных условий лизинга и качества работы ЛК компании «Новые маркетинговые решения» за 2011 год составила 21,06% (но это данные для лизинга легковых автомобилей). В ходе исследования «тайный клиент» не только рассматривал коммерческие предложения и анализировал типовые договоры лизинговых компаний, но также и торговался со своими потенциальными лизингодателями. В Москве к этому оказались готовы всего 37% ЛК, а в регионах компании вообще не были заинтересованы в торге. Лизингодатели, которые соглашались торговаться, как правило, высылали своему «тайному клиенту» повторные предложения с пониженным удорожанием. Снижение удорожания обычно влекло за собой и снижение эффективной ставки, однако разница между средним удорожанием и средней ЭПЦ возросла до 2,65–2,7 раза.

Дешевле всего лизинг обойдется в государственных и кэптивных ЛК. В исследовании приводятся данные не только по удорожанию, которое обычно принимают за стоимость услуг лизинговых компаний, но и по эффективной процентной ставке (ЭПЦ), которая отражает реальную стоимость лизинга. Несмотря на то что при вычислении ЭПЦ учитываются всего лишь комиссии и аванс, разница между удорожанием и эффективной ставкой существенна: ЭПЦ в среднем занижена лизинговыми компаниями в 2,5 раза. ЭПЦ для китайской техники занижена почти в три раза. Как представлено на рис. 2 и 3, среднее удорожание во всех охваченных исследованием реги-

онах составляет 10–10,5% (см. график), а средняя ЭПЦ — 25–25,5%. ЭПЦ для китайской техники превышает 29% (см. график). Эффективную процентную ставку ЛК не указывают ни в коммерческом предложении, ни в иных документах. Для сравнения, средняя эффективная процентная ставка в «тайном» исследовании реаль-

ных условий лизинга и качества работы ЛК компании «Новые маркетинговые решения» за 2011 год составила 21,06% (но это данные для лизинга легковых автомобилей). В ходе исследования «тайный клиент» не только рассматривал коммерческие предложения и анализировал типовые договоры лизинговых компаний, но также и торговался со своими потенциальными лизингодателями. В Москве к этому оказались готовы всего 37% ЛК, а в регионах компании вообще не были заинтересованы в торге. Лизингодатели, которые соглашались торговаться, как правило, высылали своему «тайному клиенту» повторные предложения с пониженным удорожанием. Снижение удорожания обычно влекло за собой и снижение эффективной ставки, однако разница между средним удорожанием и средней ЭПЦ возросла до 2,65–2,7 раза.

В среднем срок рассмотрения лизинговой заявки составляет около полутора недель, однако среди разных компаний он существенно варьируется и находится в пределах от нескольких дней до четырех недель. Многие лизинговые компании готовы выезжать в офис клиента и помогать собирать документы, что существенно ускоряет скорость подготовки к кредитному комитету и уменьшает число ошибок. Экспресс-рассмотрение заявки возможно в 27% столичных и 36% региональных ЛК.

С китайской техникой лизинговые компании пока еще работают осторожно, хотя их лояльность к ней явно растет. Некоторые ЛК уже сегодня готовы предлагать лизинг машин из Поднебесной на тех же условиях, что и лизинг российских или европейских машин. Но есть и компании, которые по-прежнему финансируют приобретение китайской техники лишь при авансе не менее 30–35% и сроке лизинга не более полутора-двух лет. Сохраняющееся на рынке недоверие к китайской технике объясняется ее низкой надежностью, а также низким качеством гарантий

на КАКУЮ СУММУ В СРЕДНЕМ ГОТОВЫ ПРОФИНАНСИРОВАТЬ «СИЛЬНОЮ» И «СЛАБУЮ» КОМПАНИИ ЛК СТОЛИЦ И РЕГИОНОВ (МЛН РУБ.)?



поставщиков. Впрочем, как отмечено в исследовании, ЛК отмечают улучшения и по надежности, и по качеству поставок.

Около трети российских лизинговых компаний взимают комиссию за оформление сделки. Также возможны и иные комиссии, например за внесение изменений в договор, за согласие на передачу предмета лизинга в сублизинг, за досрочный выкуп. Некоторые лизингодатели до сих пор пишут о своих комиссиях мелким шрифтом либо не называют вещи своими именами. Если проводить параллели с первым исследованием реальных условий лизинга компании «Новые маркетинговые решения», то в 2011 году комиссии взимали лишь 14% ЛК. Средний размер комиссии, согласно исследованию за 2011 год, составлял 1,13%, а согласно исследованию за 2013 год — 0,69% стоимости предмета лизинга.

Как правило, лизинговые компании относятся к исполнению договора лизинга строго. На случай нарушения его условий предусмотрен ряд штрафных санкций, а чтобы предмет лизинга изъятия, иногда доста-

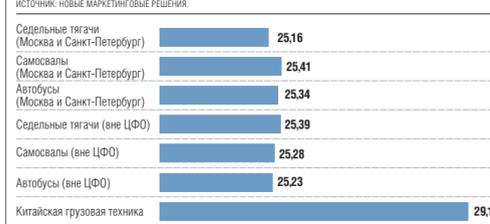
точно 10-дневной просрочки. Если же клиент стабильно осуществляет платежи, в некоторых лизинговых компаниях в конце срока лизинга предусмотрены различные бонусы и скидки.

Если просрочки не избежать, об этом лучше информировать лизинговую компанию заблаговременно: ряд ЛК могут пойти навстречу клиенту и не налагать на него штрафные санкции, если просрочка не является систематической, а ее срок невелик. Впрочем, есть и компании, которые никогда не идут на уступки и не скрывают этого.

Постепенно в лизинговых компаниях становится популярной установка оборудования спутникового мониторинга — в ряде ЛК это уже является обязательным требованием, которое облегчает жизнь лизингодателя, и лизингополучателя. Также обязать установить систему спутникового мониторинга может страховая компания. Ряд лизинговых компаний сейчас проводит тестирование такого оборудования. Расходы по установке спутниковых систем навигации могут быть включены в лизинговые платежи.

Некоторые лизинговые компании оказывают своим клиентам дополнительные услуги, например такие, как регистрация автотранспорта в ГИБДД. Данные расходы также могут включаться в лизинговые платежи, однако в большинстве случаев клиент возмещает их отдельно. Ряд ЛК оказывают данную услугу весьма неохотно, поскольку при смене операторов техники им каждый раз придется выдавать новую доверенность.

СРЕДНЯЯ ЭПЦ ДЛЯ ЛК ВСЕХ РЕГИОНОВ (%)



Также в исследовании была проведена оценка клиентоориентированности лизинговых компаний. В частности, исследователи «Новых маркетинговых решений» оценивали, насколько легко дозвониться до нужного сотрудника ЛК, насколько быстро лизинговые компании выслают коммерческое предложение, насколько компетентны менеджеры ЛК, игнорируют ли они вопросы потенциальных клиентов. На основе данных оценок для всех лизингодателей был рассчитан общий рейтинг клиентоориентированности. Около половины столичных компаний получили максимальный балл. Что касается регионов за пределами ЦФО, то там высшего балла были удостоены менее трети лизингодателей (см. таблицу). При выставлении оценок применялась следующая рейтинговая шкала:

AAA — высший уровень клиентоориентированности; AA — высокий уровень; A — хороший уровень; BBB — приемлемый уровень.

Рейтинги ниже уровня A в данной статье не приводятся.

Треть лизинговых компаний в столицах и половина в регионах относятся достаточно небрежно к вопросам клиента и позволяют себе не отвечать на некоторые из них. Также в ходе исследования выяснилось, что менеджеры ЛК не знают ответов на ряд вопросов, в особенности в отношении размера пеней или условий досрочного выкупа предмета лизинга. В исследовании предполагается, что, возможно, не каждый клиент выясняет такие тонкости и сотрудники лизинговых компаний просто не привыкли на них отвечать.

В исследовании компании «Новые маркетинговые решения» за 2011 год оценивались аналогичные параметры клиентоориентированности. Тогда в сегменте лизинга легковых автомобилей отличную клиентоориентированность продемонстрировали 43% лизинговых компаний, а высший балл получили 20% ЛК.

Василий Кашкин, Татьяна Ланьшина

Рейтинг клиентоориентированности лизинговых компаний

Компания	Город	Рейтинг
Europlan	Москва	AAA
MAN Финанс	Москва	AAA
Альянс-Лизинг	Москва	AAA
Балтвест	Санкт-Петербург	AAA
Бизнес Альянс	Москва	AAA
Вектор-Лизинг	Москва	AAA
Волево Финанс Сервис Восток	Москва	AAA
ВТБ Лизинг	Москва	AAA
ЗЕСТ	Москва	AAA
Интерлизинг	Москва	AAA
КамАЗ-Лизинг	Набережные Челны	AAA
Приволжская лизинговая компания	Нижний Новгород	AAA
РЕСО Лизинг	Москва	AAA
РМБ-Лизинг	Москва	AAA
Санкт-Петербургская лизинговая компания	Санкт-Петербург	AAA
Сбербанк Лизинг	Красноярск	AAA
Скания Лизинг	Москва	AAA
УРАЛСИБ Лизинг	Москва	AAA
УРАЛСИБ Лизинг	Омск	AAA
ФБ-Лизинг	Москва	AAA
ЭКСПО-Лизинг	Москва	AAA
Югра-Лизинг	Ханты-Мансийск	AAA
SARCADE Лизинг	Москва	AA
Балтийский лизинг	Москва	AA

Компания	Город	Рейтинг
Балтийский лизинг	Новокузнецк	AA
ВЭБ-лизинг	Москва	AA
ВЭБ-лизинг	Новосибирск	AA
Дельта	Красноярск	AA
ПК-Лизинг	Санкт-Петербург	AA
Райффайзен-Лизинг	Москва	AA
РЕСО Лизинг	Екатеринбург	AA
Сбербанк Лизинг	Москва	AA
Соллерс-Финанс	Москва	AA
Стоун-ХИ	Москва	AA
Трансфин-М	Москва	AA
Элемент Лизинг	Москва	AA
ЮниКредит Лизинг	Москва	AA
SARCADE Лизинг	Тюмень	A
ВТБ Лизинг	Екатеринбург	A
Газпромбанк-Лизинг	Москва	A
Промлизинг	Перь	A
Русская лизинговая компания	Москва	A
Сибирская лизинговая компания	Москва	A
Сибирская лизинговая компания	Волгоград	A
Сименс Финанс	Москва	A
Универсальная лизинговая компания	Хабаровск	A
Ураллизинг	Екатеринбург	A

Источник: Новые маркетинговые решения.

«Сбербанк Лизинг» профинансировал модернизацию парка стоимостью более 1 млрд рублей

экспертное мнение

«Сбербанк Лизинг» поставил ООО «Финансовый альянс» свыше пятисот вагонов-цистерн. Общая контрактная стоимость переданного подвижного состава составляет более 1 млрд руб. Срок договора лизинга — десять лет. Фондирование сделки обеспечил Московский банк Сбербанка России.

Вагоны предназначены для перевозки бензина и светлых нефтепродуктов. «Финансовый альянс» является совместным предприятием АФК «Система» и группы лиц, представляющих менеджмент компании. Вагоновый парк «Финансового альянса» составляет около 12 тыс. вагонов-ци-

стерн и полувагонов, находящихся в собственности компании, лизинге и аренде. Деятельность компании заключается в управлении собственным и арендованным парком вагонов, предоставлении услуг по перевозке грузов (оперированию), а также сдаче вагонов в субаренду.

«Это только первый шаг во взаимоотношениях с крупнейшим финансовым институтом РФ, которому по праву принадлежит центральная роль в финансировании транспорта», — отмечает Алексей Тайчер, генеральный директор «Финансового альянса». — Мы намерены развивать железнодорожные перевозки, ориентируясь на долгосрочное сотрудничество с крупнейшими грузовладельцами,

поэтому заключенное соглашение подержит наши успешные шаги в данном направлении».

«Реализация контракта служит очередным подтверждением активной позиции ЗАО «Сбербанк Лизинг» в финансировании железнодорожной отрасли России, — рассказывает исполняющий обязанности генерального директора ЗАО «Сбербанк Лизинг» Кирилл Царев. — На сегодняшний день парк переданного клиентам нашей компании подвижного состава составляет около 50 тыс. вагонов».

Анастасия Халилова, и. о. директора управления по работе с крупнейшими клиентами ЗАО «Сбербанк Лизинг»

С МЕСТА ДТП
СРАЗУ
В СЕРВИС¹

8 (495) 739 0101
www.kupi-yopolis.ru

СОГЛАСИЕ
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ