

В первом полугодии 2013 года лизинговый рынок показал отрицательную динамику. Роль драйвера, а точнее, поддержки рынка перешла от железнодорожного сегмента к авиационному.

Впервые после кризиса 2008 года лизинговый рынок сокращается. Причиной снижения объемов рынка стало сокращение суммы сделок в железнодорожном сегменте в два раза, что, в свою очередь, обусловлено снижением темпов развития экономики страны. Бизнес в этих условиях в первую очередь снижает инвестиционную активность, сокращая спрос на приобретение новой техники и оборудования, что сразу же отражается и на рынке лизинга. По данным Росстата, инвестиции в основной капитал за первое полугодие 2013 года сократились на 0,7% по отношению к первому полугодию 2012 года, в то время как в первом полугодии 2012 года прирост к первому полугодию 2011 года составлял 12,2%.

Объем новых лизинговых сделок в первом полугодии 2013 года снизился на 17% (до 594 млрд руб.). При этом роль поддержки сыграл сегмент авиализинга — без его учета падение рынка составило бы около 32%. Сокращение рынка, очищенного и от сделок ж/д и от авиализинга, составляет 10,5%.

По словам Максима Агаджанова, генерального директора ЗАО «Газпромбанк Лизинг», сокращение рын-

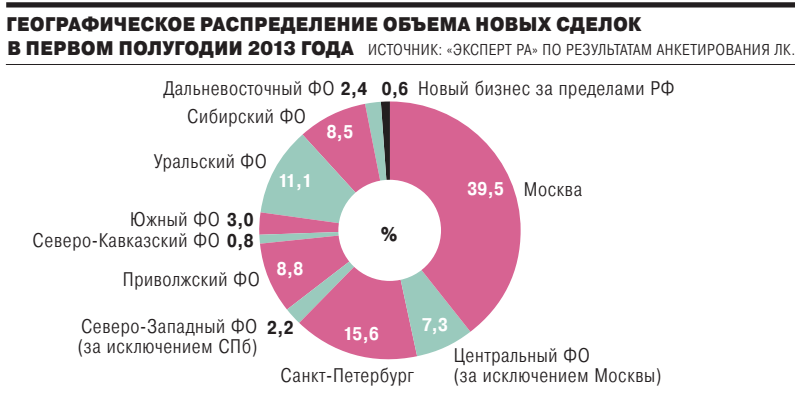


ка лизинговых продуктов было ожидаемо в связи с замедлением роста ВВП: по итогам первого полугодия 2013 года прирост ВВП составил менее 1,7%. (в 2012 году этот показатель был на уровне 4,5%).

В структуре рынка по видам собственности произошли заметные изменения: доля государственных и лизинговых компаний (игравших при этом ведущую роль в железнодорожном сегменте) сократилась на 15 п. п., доля остальных компаний, наращивавших в этот период объемы сделок, существенно увеличилась.

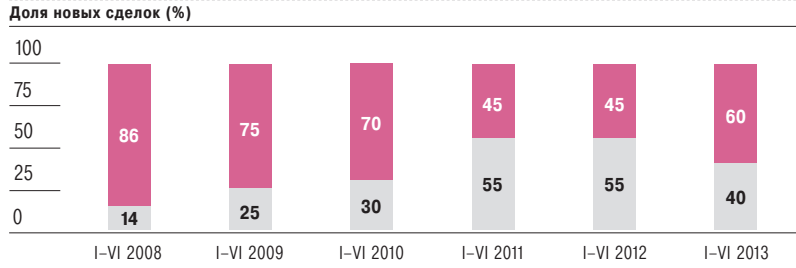
Вслед за изменениями в структуре сделок по типам компаний изменилось и территориальное распределение новых сделок: доля Москвы сократилась на 15 п. п., с 55% до 40%. Также за первое полугодие 2013 года заметно усилились позиции Санкт-Петербурга (рост доли с 4,9% до 15,6%) и Уральского ФО (рост доли с 6% до 11%). Наибольший вклад в объем сделок в Санкт-Петербурге внесли компании «Сбербанк Лизинг» и «ВЭБ-лизинг» (поставка самолетов для компании «Трансаэро»). С точки зрения Максима Агаджанова, данное изменение определили крупнейшие лизинговые компании, имеющие головные офисы в г. Москве, сократив внутренние инвестиции.

Тенденция снижения доли железнодорожной техники, начавшаяся в 2012 году, сохранилась: в абсолютном выражении объем сегмента (новых сделок) сократился в два раза, а его доля снизилась с 55% до 34%. Наиболее стремительный рост продемонстрировала авиатехника: ее доля в новых сделках выросла с 2% до 20%, лидерами сегмента стали «ВБ-Лизинг» (51 млрд руб. новых сделок) и «Сбербанк Лизинг» (41 млрд руб.). В частности, в состав сделки «Сбербанк Лизинга» вошел первый для компании (и крупнейший на рынке) контракт оперативного лизинга самолетов: начато финансирование поставки 12 судов Boeing 737–800. Доли грузового и легкового автотранспорта



СОКРАЩЕНИЕ СДЕЛОК В Ж/Д СЕГМЕНТЕ ПОВЛЕКЛО СНИЖЕНИЕ ДОЛИ ГОСКОМПАНИЙ В НОВЫХ СДЕЛКАХ ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА» ПО РЕЗУЛЬТАТАМ АНКЕТИРОВАНИЯ ЛК.

Госкомпании Независимые ЛК, компании при банках и производителях техники



также увеличились: в сумме они составили 21% нового бизнеса за первое полугодие 2013 года.

В целом по рынку за первые полугодие 2013 года сократились в объеме 17 сегментов рынка по видам оборудования из 38 выделенных «Экспертом РА» в рамках исследования. 19 сегментов рынка продемонстрировали положительные темпы прироста. «Сегодня в России нет таких серьезных инфраструктурных проектов, как подготовка к саммиту АТЭС и Олимпийским играм, для которых закупалось огромное количество дорожно-строительной техники,— комментирует Владимир Добровольский, директор по развитию бизнеса Государственной транспортной

тной лизинговой компании. — При этом техника, использовавшаяся на крупных стройках последних лет, выходит на рынок по более низкой цене, чем новая. Это обуславливает стагнацию сегмента лизинга дорожно-строительной и строительной техники. Также сложно оптимистично оценить ситуацию в логистике, что, естественно, тормозит развитие лизинга автомобильной техники». По словам Максима Агаджанова, снижение доли железнодорожной техники в новом бизнесе также напрямую связано с общероссийской ситуацией. Грузооборот на железнодорожном транспорте упал на 3% и продолжает падать, но, несмотря на это, арендная ставка на вагоны начала расти. Также на основных сегментах напрямую отразились общее сокращение инвестиций, отсутствие крупных инфраструктурных проектов, кризис в угольной промышленности.

«Ставки компаний-операторов на предоставление подвижного состава по итогам августа 2013 года не продемонстрировали резких падений. Проанализировав рынок, можно сделать вывод, что сложный период ценовой нестабильности пройден и в предстоящее полугодие пройдет под знаком роста величины ставок», — отмечает эксперт. — Еще одним факто-

ром роста арендной ставки вагонов остается неопределенностью ситуации в сфере продления срока службы вагонов. Существует возможность развития такого сценария, когда эксплуатация старых вагонов будет крайне затруднительна, в связи с чем операторам придется обновить, как минимум, треть действующего парка».

В тройку лидеров рынка в первом полугодии 2013 года вошла компания «Трансфин-М», при этом компания «Сбербанк Лизинг» поднялась с третьего на второе место. Крупнейшей компанией по объему новых сделок осталась «ВЭБ-лизинг» — 96,4 млрд руб. В совокупности на тройку лидеров пришлось около 40% всего объема нового бизнеса (37% — в 2012 году, 43% — в 2011-м, 41,1% — в 2010-м).

Концентрация на рынке в первом полугодии 2013 года значительно сократилась, вернувшись к уровню двухуклетной давности: доля сделок крупнейшего лизингодателя в объеме нового бизнеса составила 16,2% (в первом полугодии 2012 года — 31%, в первом полугодии 2011 года — 16%, в первом полугодии 2010 года — 11,8%). Для десяти крупнейших компаний изменилась менее значимо: на них пришлось 63% новых сделок (в 2012-м — 67,4%, в 2011-м — 68,5%, в 2010-м — 56,8%).

Замедление инвестиционной активности с начала текущего года и неопределенность дальнейшей экономической ситуации обуславливают преимущественно пессимистичные ожидания участников рынка в отношении его роста. «В 2013 году при оптимистичном прогнозе мы ожидаем падения объема нового бизнеса на 5–15% относительно уровня 2012 года», — оценивает перспективы рынка Андрей Коноплев, генеральный директор ОАО «ВТБ Лизинг».

Государственная
Транспортная
Лизинговая
Компания

**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». GTLK входит в ТОП-10 компаний лизингового рынка по версии рейтингового агентства «Эксперт РА». Занимает ведущие позиции в ключевых сегментах транспортной отрасли.

ЛИЗИНГ

Авиапрому нужен операционный лизинг

Российский гражданский авиапром преследует амбициозные цели: занять заметную долю — около 10% — на мировом рынке. Для этого необходимо предложить конкурентоспособный продукт — не только самолеты с системой их послепродажной поддержки, но и систему продаж. В ней главную роль должен играть операционный лизинг — наиболее гибкий и привлекательный для авиакомпаний инструмент. Российские лизинговые компании уже приступили к его освоению. Выработкой этой политики займется рабочая группа, которую по предложению вице-премьера Дмитрия Рогозина возглавил гендиректор лизинговой компании «Ильюшин Финанс Ко.» (ИФК) Александр Рубцов.

— авиация —

Рынок гражданских воздушных судов в России вполне окреп и развился — это показывают как масштабное обновление и расширение флота, проводимое российскими авиакомпаниями, так и контракты, подписанные на МАКС-2013, состоявшемся в конце августа. «По итогам МАКСа мы все поставленные задачи по MC-21, по Tu-204, по Bombardier CSeries выполнили, сейчас работаем над контрактами по Sukhoi SuperJet 100», — говорит Александр Рубцов, гендиректор ИФК, единственной российской компании, специализирующейся исключительно на авиационном лизинге.

Количество игроков на этом рынке, вероятно, исчислется несколькими десятками. Среди них можно выделить пятерку крупнейших, которые планомерно занимаются лизингом авиатехники, а не только отдельными сделками. В первую очередь это лизинговые компании, связанные с крупнейшими государственными банками: «ВЭБ-лизинг», «ВТБ Лизинг» и «Сбербанк Лизинг», а также Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК) и уже упомянутая ИФК.

«Рынок авиационного лизинга очень капиталоемкий, поэтому на нем по определению не может быть много игроков», — рассказал в недавнем интервью «Авиатранспортному обозрению» Вячеслав Соловьев, гендиректор крупнейшей российской лизинговой компании «ВЭБ-ли-

зинг». — Между крупнейшими лизинговыми компаниями конкуренция будет усиливаться. Не секрет, что у многих больших банков сейчас избыток ликвидности, и в связи с этим финансирование авиации — очень неплохой бизнес. В этих проектах выгодно размещать деньги».

ГТЛК и ИФК занимают на рынке более специфические ниши. Как сообщили в ГТЛК, компания занимается преимущественно лизингом небольших самолетов для местных и региональных перевозок — это социально значимый, но очень сложный сегмент рынка. ИФК отличается от компаний первой тройки моделью своего бизнеса. Благодаря взаимодействию с крупнейшими материнскими банками кредитное плечо (leverage) в сделках этих компаний достигает 90–95% от суммы сделки. Актив, то есть самолет, используется как залог, но главную роль играет оценка кредитных рисков авиакомпаний-заемщика. Поэтому крупнейшие игроки предпочитают работать с самыми надежными авиакомпаниями, причем существенная часть сделок выполняется по схеме возвратного лизинга: авиаперевозчик покупает самолет, продает его лизинговой компании и берет обратно в лизинг, выбирая ту компанию, которая предложит наиболее выгодные условия финансирования.

«Конкуренция разворачивается на мировом уровне», — говорит гендиректор «ВЭБ-лизинга» Вячеслав Соловьев. — В конкурсе на пос-



Сейчас в мире на долю операционного лизинга приходится 43% продаж узкофюзеляжных самолетов

тавку самолетов Boeing 777 для «Аэрофлота» участвовали крупнейшие зарубежные банки: и европейские, и американские, и китайские. Мы сформировали объективно лучшее предложение и выиграли».

Из-за высокой конкуренции подобные сделки при большом объеме имеют незначительную маржу. «У нас принципиально другой бизнес-подход: мы сначала покупаем самолеты и потом размещаем их на рынке, и за счет маркетинговой работы с активами мы при меньших объемах сделок получаем более высокую маржу», — поясняет глава ИФК Александр Рубцов. — Поэтому до недавнего времени наша модель бизнеса сильно отличалась от наших коллег».

Сейчас крупнейшие лизинговые компании России тоже активно движутся в сторону операционного лизинга — в частности, «Сбербанк Лизинг» и «ВЭБ-лизинг» подписали на МАКСе целый ряд контрактов на SSJ 100 и MC-21, и они уже заявляют, что готовы рассматривать сделки операционного лизинга. По словам главы «ВЭБ-лизинга» Вячеслава Соловьева, еще три года назад невозможно было бы говорить с российскими лизинговыми компаниями о сделках с самостоятельной покупкой производственных слотов

и последующей передачей самолетов в операционный лизинг, а сейчас ведущие игроки уже начали работу по формированию в данном сегменте определенной доли своих портфелей.

«Для меня рост количества банков, занимающихся операционным лизингом, будет хорошей новостью», — утверждает Александр Рубцов. — С одной стороны, это увеличивает конкуренцию, но с другой стороны, мы понимаем, что появляется новый финансовый продукт, то есть увеличивается спрос на большую серию самолетов. Соответственно, авиапром начинает производить какое-то внятное количество самолетов — не по пять штук в год, а десятки, что важно. Без операционного лизинга невозможно представить широкомасштабную продажу самолетов».

Сейчас в мире на долю операционного лизинга приходится 43% продаж узкофюзеляжных самолетов. Почувительным примером служит активное проникновение на мировой рынок всех шести крупнейших китайских банков, которые либо купили, либо создали лизинговые компании и занимаются международным лизингом, в том числе в России — например, «Аэрофлот» тоже закупает через них часть своих самолетов. При этом банки не только решают проблему избытка ликвидности, но и формируют свою клиентскую ба-

зу, и этим авиакомпаниям впоследствии может быть предложена перспективная продукция китайского авиапрома.

Для новых российских самолетов принципиальной проблемой остается вопрос гарантирования остаточной стоимости. При заключении лизинговых сделок необходимо знать, какова будет стоимость самолета по прошествии определенного количества лет. Для распространенных типов самолетов известных производителей рыночная статистика хорошо известна, публикуются долгосрочные прогнозы, но для новых российских самолетов этого нет.

«Не секрет, что практически все самолеты SSJ 100, которые выпущены и эксплуатируются, находятся у нас в собственности, поэтому говорить о какой-то рыночной остаточной стоимости очень сложно», — говорит Вячеслав Соловьев. — Но по мере развития рынка этих самолетов более будет более точно оценить и ликвидность этих активов, и их остаточную стоимость. Пока же все очень условно».

По словам господина Соловьева, пока при продажах SSJ 100 через лизинг их остаточная стоимость обесценивается при поддержке производителя, в процессе участвуют «Гражданские самолеты Сухого», АХК «Сухой», Объединенная авиастроительная корпорация. Однако Александр Рубцов считает, что фи-

нансовое положение предприятий авиапрома не настолько хорошее, чтобы можно было обойтись без участия государства.

«Есть поручение президента, после утверждения вице-премьером Дмитрием Рогозиным состава рабочей группы в ближайшее время мы начнем планомерную работу», — говорит Александр Рубцов. — Главная задача в том, чтобы наши самолеты покупали не только две-три российские лизинговые компании, а чтобы они пользовались спросом у зарубежных лессоров. Для этого нужен инструмент — первые 20–30 самолетов точно нуждаются в поддержке государственных механизмов гарантии остаточной стоимости. Надо придумать общедоступный инструмент, но гарантии, например государственного Банка развития, не должны быть бесплатными». По мнению господина Рубцова, государство могло бы субсидировать ВЭБу или любому другому банку часть затрат по формированию резервов под возможный выкуп самолета, но другая часть оплачивалась бы за счет рынка — к примеру, если гарантия стоит 6% годовых, то 4% компенсирует государство, а 2% оплачивает желающий купить такую гарантию. «Тогда государство компенсирует риски банков, а банки выходят на рынок с вполне конкурентоспособным предложением», — считает Александр Рубцов. — За 2% годовых, я думаю, многие желающие найдут средства купить эту гарантию и снять риск остаточной стоимости самолета по истечении 12-летнего первого срока лизинга. Подобные инструменты будут обсуждаться в нашей рабочей группе с участием и авиакомпаний, и промышленности, и банков, чтобы этот инструмент действительно заработал».

Другими важными, но вполне решаемыми проблемами остаются и привлечение долгосрочных дешевых кредитов, и развитие системы послепродажной поддержки. Однако постепенно укрепляется понимание того, что гражданский самолет — это не просто летательный аппарат с определенными техническими характеристиками, а комплексный продукт, для продвигения которого нужны сложные финансовые механизмы. Так что шансы у российского авиапрома еще есть.

Алексей Синицкий,
главный редактор
«Авиатранспортного обозрения»

Переустановка драйверов

— рейтинг —

Сгладить падение рынка в текущем и следующем годах может сегмент авиатехники — так, по итогам МАКС-2013 «Сбербанк Лизинг» и компания ГСС подписали соглашение о покупке для передачи в лизинг до 20 воздушных судов SSJ 100 (сумма сделки может составить более \$700 млн), компания ИФК подписала соглашения с авиакомпаниями «Ангара» (более \$60 млн), «ВИМ Авиа» и Red Wings, а «ВЭБ-лизинг» — с компаниями «ЮТэйр» и «Трансаэро» (поставки оговариваются уже приблизительно на 2020 год). Ввиду длительности проработки сделок и поставок техники, конечно, не все подписанные сделки попадут в объем нового бизнеса в 2013 и 2014 годах.

По прогнозу «Эксперта РА», в 2013 году рынок вырастет на 6% по оптимистичному сценарию или сокра-

Структура рынка по предметам лизинга (%)				
Предмет лизинга	Доля в новом бизнесе за 1-е полугодие 2013 года	Доля в новом бизнесе за 1-е полугодие 2012 года	Прирост или сокращение объема сегмента	Доля в лизинговом портфеле на 01.07.2013
Железнодорожная техника	34,0	55,2	-48,6	48,3
Авиационный транспорт	19,8	2,0	727,6	18,4
Грузовой автотранспорт*	11,8	8,1	21,3	5,8
Легковые автомобили	9,2	6,6	16,5	4,0
Строительная техника	5,1	4,1	3,4	3,1
Сельскохозяйственная техника**	3,5	3,1	-5,8	1,7
Дорожно-строительная техника	2,5	2,9	-28,2	1,9
Оборудование для нефтедобычи и переработки	2,1	1,5	18,2	2,2
Автобусы и микроавтобусы	1,4	1,5	-22,8	0,9
Машиностроительное, металлообрабатывающее оборудование	1,3	1,3	-14,1	1,2
Оборудование для добычи полезных ископаемых (кроме нефти и газа)	1,1	1,2	-22,2	0,9
Погрузчики и складское оборудование	1,0	0,5	62,3	0,5
Прочее оборудование	7,2	12,0	—	—

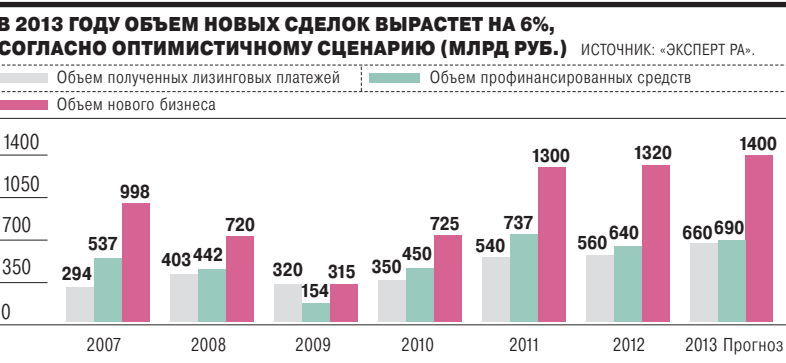
*Без учета компаний «Скания Лизинг» и «ВФС Восток» **При оценке доли сегмента экспертно учтена и компания «Росагролизинг».

Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования

тится на 10%, согласно пессимистичному сценарию. Оптимистичный (базовый) сценарий предполагает

умеренное сокращение железнодорожного сегмента и сильный рост сегмента авиализинга, который на-

блюдается с начала года. Необходимость обновления парка авиатехники, усиленная ростом пассажиропо-



тока, поддерживает высокие темпы прироста сегмента, несмотря на стагнацию в остальной экономике. Пессимистичный сценарий базируется на значительном сокращении сделок с подвижным составом (в пределах 33%) в сочетании с умеренным ростом сегмента авиализинга. Сумма новых сделок на рынке в этом случае сократится на 100 млрд руб. и составит 1,19 трлн руб.

«На наш взгляд, значительный рост сегмента авиатехники при текущей рыночной ситуации в России невозможен», — комментирует Максим Агаджанов. — В связи с этим мы скорее склонны рассматривать пессимистичный сценарий развития рынка лизинга в 2013 году, но, несмотря на это, Газпромбанк Лизинг выполнит поставленные задачи».

Роман Романовский

8,7 млн

АВТОМОБИЛЕЙ ЗАСТРАХОВАНО НАМИ ЗА 20 ЛЕТ.

ЭТО В ТРИ РАЗА ПРЕВОСХОДИТ ЧИСЛО АВТОМОБИЛЕЙ В ИЗРАИЛЕ.

8 800 200 0101

www.soglasie.ru

ООО «СК «Согласие», Лицензия С № 1307/77

РЕКЛАМА

Разговоры о том, что Рос-сии жизненно необходимо возродить местное и реги-ональное авиасообщение идут уже довольно давно. Однако до последнего времени говорить о том, что активное внимание специалистов отрасли и властей к этому сегменту авиации приносит свои плоды, было сложно. Ситуация кардинально изменилась всего за пол-тора года.

— авиация —

Пожалуй, важнейшую роль в повороте от мед-ленного разрушения к интенсивному разви-тию сыграло Постановление Правительства РФ №1212. Документ вступил в силу в начале прошлого года и довольно быстро был при-знан одним из наиболее эффективных госу-дарственных инструментов поддержки ре-гиональной авиации. В первый же год рабо-ты «Правил предоставления субсидий из фе-дерального бюджета на возмещение россий-ским авиакомпаниям части затрат на уплат-у лизинговых платежей за воздушные суда, получаемые российскими авиакомпаниями от лизинговых компаний по договорам ли-зинга для осуществления внутренних реги-ональных и местных воздушных перевозок» мерой господдержки воспользовались шесть авиакомпаний: «РусЛайн», «Томск Авиа», «Таймыр», «АК Барс Аэро», «Авиа Менедж-мент Групп» и авиакомпания «Якутия». В рам-ках программы было приобретено 26 самоле-тов. И уже по итогам текущего года эта цифра должна заметно вырасти. Если в 2012 году на реализацию Постановления 1212 было выде-лено 1,5 млрд рублей, то в текущем году — 2,1 млрд рублей. По оценкам Минтранса, по ито-гам 2013 года это позволит субсидировать ли-зинг до 40 воздушных судов.

ГТЛК, как государственная компания, од-ной из первых подключилась к работе в рам-ках Постановления №1212. В общей сложнос-ти в 2012 году компания заключила лизин-говые договоры на поставку 9 воздушных су-дов для местных и 1 самолет для региональ-ных перевозок. В 2013 году спрос на воздуш-ные суда вместимостью до 20 кресел значи-



И государственные, и частные авиакомпании нуждаются в поддержке

тельно вырос. На данный момент ГТЛК пере-дала лизингополучателям уже 14 региональ-ных самолетов, а договоры заключены еще на девять воздушных судов. Таким образом, к концу года количество поставленных клиен-там в 2013 году самолетов вместимостью до 20 кресел превысит 23 единицы. Всего же комп-ания передала в лизинг 37 самолетов для нужд региональных перевозчиков. Самым симво-личным контрактом текущего года в сегмен-те региональной авиации стал договор ГТЛК и авиакомпании «Татарстан» на 15 воздушных судов Cessna Grand Caravan. Поставка самоле-тов осуществляется в рамках Постановления Правительства №1212 и местной программы поддержки авиации. В апреле в Приволжском федеральном округе стартовала программа субсидирования региональных пассажирс-ких авиалервозок. Ожидается, что благода-ря данной мере поддержки пассажиропоток между регионами ПФО по итогам 2013 года возрастет с 30 тысяч до 150-170 тысяч человек.

Тем не менее, первый год работы програм-мы показал, что в документе есть и слабые места. В 2012 году на субсидии в рамках Пос-

тановления №1212 было выделено 1,5 млрд рублей, однако, освоено было лишь 934 млн рублей. Если бы на государственное субсидирование мог претендовать больший круг авиакомпаний, показатели были бы выше. Для подготовки поправок была создана рабо-чая группа министерства транспорта Россий-ской Федерации и министерства промыш-ленности и торговли РФ, свои предложения также готовили компании, работающие в рамках Постановления 1212.

В августе 2013 года Правительство утвер-дило изменения в правила предоставления субсидий. Первая поправка касается расши-рения действия программы на турбореактив-ные самолеты вместимостью от 75 до 103 пас-сажиров, то есть на АН-148 и SSJ 100. С вступле-нием России во Всемирную торговую органи-зацию страна добровольно отказалась от ряда мер поддержки отечественной промышлен-ности, в том числе и авиапрома. До послед-него времени не действовал ни один инстру-мент, дающий отечественным самолетам пре-имущество перед воздушными судами зару-бежного производства: в рамках Постановле-ния 1212 можно было работать только с воз-душными судами кресельной емкостью до 72 мест, то есть, увы, с самолетами иностранно-

го производства. Теперь авиакомпаниям по-лучили возможность получить субсидию на приобретение отечественных воздушных су-дов, также имеющих хорошие перспективы для эксплуатации на межрегиональных мар-шрутах. На эти цели правительство планиру-ет потратить до 30% от средств, выделяемых на программу. Данное решение властей бо-лее всего комментировалось экспертным со-обществом, оставляя в тени еще одно важное изменение, внесенное в Постановление 1212.

Ранее на субсидию не могли претендовать унитарные предприятия. Однако ГУПы так-же, как и частные авиакомпании нуждаются в поддержке. Теперь они уравниены в правах и могут брать в лизинг воздушные суда с суб-сидированием первого лизингового платежа. Тем не менее, работа над усовершенствовани-ями правил предоставления субсидий еще не закончена. В документе осталось несколько моментов, которые могут в дальнейшем за-труднить сотрудничество лизинговых и ави-ационных компаний в рамках программы.

Во-первых, срок ввода в эксплуатацию са-молета с даты договора по-прежнему ограни-чен шестью месяцами. При приобретении но-вого воздушного судна выполнить это требо-вание практически невозможно, поэтому ра-

ботать в рамках Постановления 1212 решает-ся крайне ограниченное количество лизин-годателей. Срок изготовления нового самоле-та составляет от шести месяцев. Затем судно нужно доставить в Россию, пройти регистра-цию и другие обязательные процедуры. ГТЛК берет на себя дополнительные риски для то-го, чтобы у региональных авиаперевозчиков была возможность получить новый самолет. Компания сначала контрактует воздушное судно и только за четыре месяца до его пос-тавки оформляет отношения с лизингополу-чателем. Работать по такой схеме практиче-ски никто не готов.

Несмотря на то, что Постановление 1212 хорошо себя показало и в дальнейшем ско-рее всего будет только совершенствоваться, региональная и местная авиация все еще остается проблемным сегментом авиарын-ка. На реализацию программы субсидиро-вания в бюджете заложены деньги на 2014 и 2015 гг., однако, мало шансов, что этого будет достаточно для того, чтобы региональные авиаперевозчики смогли полностью встать на рыночные рельсы. Одним из путей даль-нейшего развития отрасли может стать созда-ние консолидированного заказчика воздуш-ных судов. В этой роли должна выступить лизинговая компания, которая за счет собс-твенных и заемных средств будет закупать парк региональных и местных самолетов. Эта мера приведет к унификации парка воз-душных судов, позволит лизингодателю со-здать единый центр технического обслужи-вания самолетов на территории России, что должно привести к снижению стоимости ТО-иР и позволит авиакомпаниям более эффек-тивно эксплуатировать свои воздушные суда. Также создание консолидированного заказ-чика может подстегнуть развитие операци-онного лизинга в этом сегменте рынка.

Необходимо заметить, что к федеральной программе субсидирования активно подклю-чились и региональные власти. Благодаря обновлению флота местными авиаперевозчик-ами, выросло предложение количеству рейсов. Возрождаются линии, которые эксплуатиро-вали еще во времена СССР. Регионы субсиди-руют стоимость перевозки для пассажиров, что дает свой положительный эффект: увели-чивает пассажиропоток. Таким образом, кресельной емкости маленьких девятиместных самолетов уже не хватает. Все это указывает на то, что направление развития выбрано верно и в нужный момент. Федеральные власти суб-сидируют лизинговые платежи, региональ-ные власти - стоимость билета пассажиру, а ГТЛК помогает обновлять парк воздушных су-дов региональных перевозчиков.

Андрей Зайцев,
директор по работе с авиационной
и аэродромной техникой ГТЛК

Летная погода

— административный ресурс —

Рынок лизинга авиационной тех-ники один из наиболее капита-лоемких и динамично развива-ющихся. По итогам 2012 года объем нового бизнеса в дан-ном сегменте составил поряд-ка 107 млрд руб., увеличившись по отношению к прошлому го-ду примерно на 22%. Особен-ностью авиализинга в России является высокая концентрация рынка. Можно назвать пять ком-паний, которые планомерно за-нимаются авиационным лизин-гом, у остальных могут проходить лишь отдельные сделки: «ВЭБ-лизинг», «ВТБ Лизинг», «Сбер-банк Лизинг», ГТЛК и «Ильюшин Финанс Ко.» (ИФК). Среди комп-аний первой тройки развивается конкуренция, так как они работа-ют с крупнейшими авиаперевоз-чиками, поставляя в лизинг весь спектр воздушных судов. Что ка-сается ГТЛК и ИФК, они занимают более специфические ниши, ра-ботая с региональной авиацией.

Ограниченность рынка обуслов-лена возможностью привлечения длинных дешевых денег. Это опре-деляется масштабами компании, то есть небольшая компания по объ-ективным причинам не может при-влекать деньги дешевле, чем круп-ная, она проигрывает ценовую борь-бу, поэтому между крупнейшими ли-зинговыми компаниями конкурен-ция будет усиливаться. Не секрет, что у многих больших банков сейчас избыток ликвидности, и в связи с этим финансирование авиации — пер-спективный бизнес. В этих проектах выгодно размещать деньги. Однако какой-либо новый крупный игрок на этом рынке едва ли появится.

Одной из значимых тенденций развития авиационного рынка явля-ется внедрение операционного ли-зинга. Еще года три назад вообще не-возможно было говорить с россий-скими лизинговыми компаниями о подобного рода сделках. А сейчас ведущие игроки уже готовы опреде-ленную долю своего портфеля сфор-мировать в данном сегменте. Опера-ционный лизинг, в отличие от фи-нансового, предполагает возвраще-ние авиакомпании воздушного суд-на лизингодателю по истечении сро-ка договора лизинга. Накопленный опыт и рыночные реалии позволяют

крупнейшим лизинговым компани-ям начинать работать по такой схе-ме, тем более что она востребована со стороны авиакомпаний и подходит для реализации продукции отече-ственного авиапрома, вторичный ры-нок которой пока не сформирован.

Внесенные изменения в поста-новление №1212 регулируют прак-тику предоставления субсидий на компенсацию российским авиаком-паниям части затрат по лизинговым платежам за воздушные суда, полу-чаемые в лизинг для осуществления внутренних региональных и мест-ных воздушных перевозок. В связи с внесенными изменениями с начала августа 2013 года действие постанов-ления распространяется на отече-ственные самолеты Ан-148 и Sukhoi SuperJet 100. Причем на них отведе-на квота в 30% средств по програм-ме субсидирования. Предполагает-ся, что благодаря этому будет увели-чен спрос на воздушные суда отече-ственного производства со стороны российских авиакомпаний, что, в свою очередь, будет стимулировать и производителей самолетов. Друг-ое важное изменение заключается в том, что унитарные государствен-ные предприятия тоже могут стать участниками программы субсидиро-вания лизинга, что расширяет круг потенциальных эксплуатантов оте-чественных воздушных судов.

Однако если оценивать измене-ния с позиции лизинговой комп-ании, то все не так радужно. Во-пер-вых, лизинговые сделки в отноше-нии воздушных судов существенно растянуты во времени, поэтому фи-нансовые показатели потенциально-го лизингополучателя и его возмож-ность осуществлять свои обязатель-ства по договору лизинга в течение всего срока действия этого договора играют главную роль в принятии ре-шения о предоставлении воздушного судна в лизинг. К сожалению, в на-стоящее время российские авиаком-пании с приемлемыми показателя-ми можно пересчитать по пальцам одной руки. Готовность авиаком-паний оплатить аванс в размере 10–20%, безусловно, положительно ска-жется на условиях лизинговой сдел-ки, но все же не будет являться опре-деляющим фактором в принятии ре-шения по реализации сделки с кон-кретным лизингополучателем.

В отношении воздушных судов импортного производства ситуация

проще, так как лизингодатель может отнестись риск на предмет лизинга в силу его достаточной ликвидности на вторичном рынке и возможнос-ти определить его остаточную стои-мость. Однако в отношении новых отечественных воздушных судов, та-ких как Sukhoi SuperJet 100, такие механизмы не могут быть осуществ-лены: отсутствует практика реали-зации их на вторичном рынке в си-лу небольшого количества выпу-щенных ВС и недавнего начала про-изводства, что делает невозможным построение прогнозов в отношении остаточной стоимости ВС.

Во-вторых, субсидии предоставля-ются только при условии заключения договора финансового лизинга, что значительно ограничивает круг по-тенциальных заказчиков SSJ100. Как показывает практика, в отношении новых отечественных ВС авиаком-пании предпочитают заключать сдел-ки операционного лизинга. В рамках сделок операционного лизинга по окончании срока лизинга право собс-твенности на ВС остается за лизинго-дателем и ВС подлежит возврату. В та-ких случаях гарантом остаточной сто-имости выступает производитель ВС, который может его выкупить по окончании срока лизинга. Для произ-водителя это негативный фактор, но в условиях необходимости продвиже-ния своей продукции на рынок про-изводитель готов нести дополнитель-ную нагрузку. Понятно, что со време-нем вторичный рынок будет форми-рован и эти вопросы решатся, но в современных рыночных реалиях было бы весьма уместно расширить действие постановления и на опера-ционный лизинг.

В-третьих, как со стороны лизин-говых, так и со стороны авиацион-ных компаний возникают вопросы касательно пункта постановления, который обязывает авиакомпанию, претендующую на субсидию, на-чать эксплуатацию воздушного суд-на не позднее шести месяцев со дня заключения договора лизинга. Воз-можно, для не новых, бывших в экс-плуатации воздушных судов такие условия и являются приемлемыми, но что касается новых самолетов, то здесь срок надо увеличить хотя бы до двух лет, что примерно соответс-тует циклу изготовления нового ВС.

Вячеслав Соловьев,
генеральный директор
ОАО «ВЭБ-лизинг»



Традиции

Иновации

Плюсы
объединения

Объединение банков под именем ВТБ24 состоится в ноябре 2013 года

 **ТрансКредитБанк**
группа ВТБ

 **ВТБ24**

ЛИЗИНГ

Ставим на поток

Выход крупнейших лизингодателей в сегмент «розницы» снизит волатильность рынка и повысит доступность лизинга для клиентов-МСБ. В то же время это значительно усилит конкуренцию и заставит небольших лизингодателей искать новые пути развития.

— финансы —

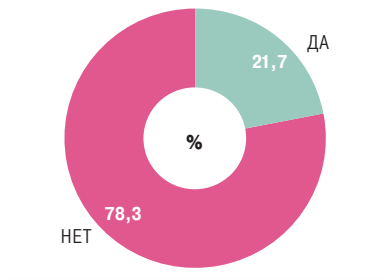
В последние два года крупнейшие участники рынка (в основном госкомпаниях) обратили пристальное внимание на «розничные» лизинговые сделки и работу с клиентами из малого и среднего бизнеса. Результатом этого стали разработка специальных продуктов и запуск так называемых лизинговых фабрик. Нынешнее сокращение сегмента крупных сделок дополнительно способствовало этому процессу. «На рынке лизинга уже давно наметилась тенденция к созданию коробочных продуктов, особенно в сегменте малого и среднего бизнеса, особое внимание обращается на скорость рассмотрения сделок», — отмечает Георгий Пусев, генеральный директор ОАО «РТК-Лизинг». — Активно развивается скоринговый метод оценки платежеспособности предприятия. «Фабрики» — отражение этого общего процесса».

«С моей точки зрения, „розничной фабрикой“ можно назвать компанию с 10 тыс. и более сделок в год», — уточняет Олег Литовкин, генеральный директор ООО „Лизинговая компания „Уралсиб“». — Это совсем иная автоматизация по сравнению даже с 2–3 тыс. сделок. Это другая технология продаж и другой уровень организации компании».

Несмотря на то что доля крупного бизнеса в структуре новых сделок за последние два года снизилась всего на 5 п. п. (до 67%), технологии работы с субъектами МСБ и количество сделок с ними претерпели существенные изменения. В целом по рынку число реализованных сделок выросло в полтора раза, а средние темпы прироста числа сделок у топ-15 компаний по этому показателю составили 165% (см. таблицу).

Процесс развертывания работы с розницей на лизинговом рынке аналогичен тому, что происходил не так давно на банковском рынке. Многие банки уже выстроили свои розничные «кредитные фабрики», однако мечты их лизинговых «дочек» вос-

ОЖИДАЕТЕ ЛИ ВЫ БЫСТРОГО РОСТА «РОЗНИЧНЫХ ФАБРИК» НА РЫНКЕ?
ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».



пользоваться готовой сетью продаж пока не сбываются. Мешает этому борьба двух продуктов в сознании продающего (банковского) менеджера, а также сложность выстраивания системы мотивации таким образом, чтобы эффективно продавались и кредит, и лизинг. В результате лизингодателям зачастую приходится выстраивать отдельную лизинговую «фабрику» и опираться на собственные каналы продаж.

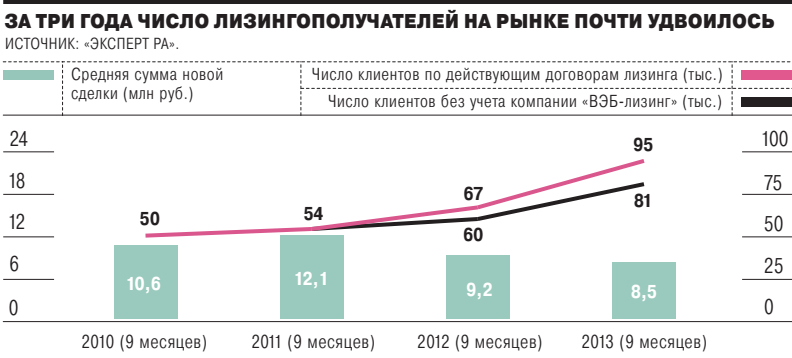
Основным каналом реализации услуг для лизинговых компаний в 2013 году оставались прямые продажи. По итогам первого полугодия их доля в структуре каналов продаж составила 95%, увеличившись за три года на 3 п. п. Доля повторных продаж в структуре каналов продаж составила в первом полугодии 2013 года 46%.

По словам Максима Агаджанова, генерального директора ЗАО «Газпромбанк Лизинг», основным каналом продаж розничных продуктов являются поставщики наиболее ликвидных видов техники: легковых машин, грузовой и спецтехники. Именно поэтому основные игроки на розничном рынке лизинга вынуждены конкурировать за таких поставщиков, особенно за тех из них, у которых развита федеральная сеть продаж. Таким образом, делая ставку на значительный рост небольших сделок, розничные лизинговые компании, с одной стороны, несут значительные издержки на содержание сети продаж, а с другой — становятся зависимыми от лояльности своих партнеров-поставщиков. Также эксперт отмечает, что на рынке нередки ситуации, когда отдельные поставщики, «взросшие» усилиями и ресурсами одних лизинговых компаний, в дальнейшем переключаются на работу с другими лизинговыми компаниями-конкурентами.

«В целом в настоящее время я считаю лояльность поставщиков лизинговым компаниям крайне невысокой», — говорит Максим Агаджанов, — поэтому полноценная лизинговая фабрика должна иметь среди прочего и решения для обслуживания поставщиков».

Клиентский прорыв

Запуск «розничных фабрик» существенно повлиял на клиентскую базу лизинговых компаний: число лизингополучателей на рынке стремительно выросло — с 50 тыс. до почти 100 тыс. Наибольший вклад в расширение клиентской базы внес «ВЭБ-лизинг»: компания открыла более сотни точек присутствия и



СДЕЛКИ ДО 5 МЛН. РУБ. ЗАНИМАЮТ ЗАМЕТНУЮ ДОЛЮ ТОЛЬКО В СЕГМЕНТЕ АВТОТРАНСПОРТА (%)
ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

Сегмент	Доля сегмента В НБ	В том числе сделки менее 5 млн руб.
Железнодорожная техника	33,9	
Авиационный транспорт	19,8	
Грузовой автотранспорт	11,8	5,4
Легковые автомобили	9,2	8,0
Строительная техника	5,1	0,9
Сельскохозяйственная техника	3,5	0,2
Дорожно-строительная техника	2,5	0,5
Оборудование для нефтедобычи и переработки	2,1	
Автобусы и микроавтобусы	1,4	0,4
Машиностроительное, металло-обрабатывающее оборудование	1,3	0,2

смогла за два года увеличить число собственных лизингополучателей до 14 тыс., что сопоставимо с клиентской базой крупнейших розничных компаний, работающих на рынке много лет.

Преобладание малого и среднего бизнеса среди клиентов «лизинговых фабрик» обуславливает и структуру их сделок, преимущественно сконцентрированную на легковых и грузовых автомобилях. В целом по рынку в составе сделок размером до 5 млн руб. автотранспорт составил 79%.

Вышедшим в сегменты «розницы» компаниям, однако, важно обеспечить высокое качество лизинговой услуги, чтобы не дискредитировать данный инструмент в глазах новых клиентов. «Повышение уровня клиентоориентированности важ-

но не только компаниям, работающим с «розницей», но и тем, кто продолжает работать с крупным бизнесом», — считает Марина Лопатина, генеральный директор ООО «Газтехлизинг». — Именно поэтому основной тенденцией в работе лизингодателей в последнее время стал акцент на развитие клиентского сервиса. Для клиентов важны прозрачность расходов по лизинговой сделке, их соответствие качеству предоставляемых услуг, актуальность информации по проекту, отсутствие возникающих дополнительных расходов, не учтенных в предварительных коммерческих предложениях, оперативность в принятии решений и организации поставок».

По словам Максима Агаджанова, многие из ведущих лизинговых компаний, ранее работавших ис-

ключительно на рынке крупного и крупнейшего бизнеса, в том числе «Газпромбанк Лизинг», запускают собственные «стандартные», унифицированные» продукты, которые в первую очередь являются показателем высокого уровня сервиса и риск-менеджмента компании. «Мы не используем понятие „розница“ с точки зрения сегмента рынка клиентской базы, так как в „Газпромбанк Лизинг“ разработан единый подход, который позволяет заключать лизинговые договоры по ускоренной процедуре с любым сектором, в том числе с крупнейшим бизнесом. Наша компания разработала уникальный для рынка лизинговых услуг продукт „Стандарт“». Организация сделки занимает до семи рабочих дней, и речь идет не только об автотранспорте или спецтехнике. Предметом лизинга может выступать также и оборудование, — рассказывает эксперт. — При этом мы постарались разработать подход к проверке отчетности потенциального клиента таким образом, чтобы иметь возможность устанавливать лимит риска по минимальному пакету документов. На текущий момент это единственное предложение на рынке, позволяющее в кратчайшие сроки заключать сделки по приобретению оборудования стоимостью до \$10 млн».

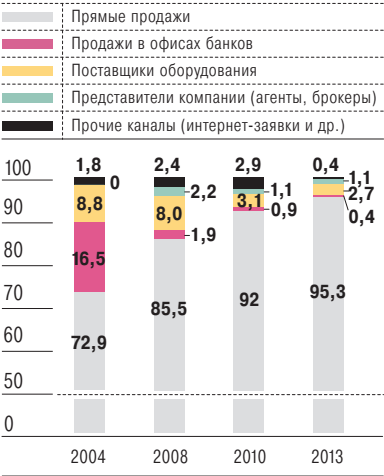
На сегодня достаточно

Дальнейшего активного возникновения новых «лизинговых фабрик» участниками рынка, однако, в ближайшее время не ожидают. Среди участников исследования 78% респондентов полагают, что создание «фабрик» замедлится. Крупнейшие участники рынка уже создали свои «фабрики», а небольшим частным компаниям еще необходимо время для налаживания технологий поточных сделок и организации контроля расходов, в том числе затрат на привлечение клиентов. Среди участников опроса только 40% отслеживают такой показатель, как стоимость привлечения клиента. Компании, не следящие за показателем, преимущественно находятся на 40–100-м местах в ранжinge «Эксперта РА» по новому бизнесу.

«Очевидно, лидирующие компании рынка, и „Сбербанк Лизинг“ в том числе, управляют своей эффективностью и отслеживают стоимость привлечения клиента. Существуют разные методики такой оценки. Как правило, они включают такие составляющие, как стоимость обладания сетью продавцов, стоимость каждого контакта, привлеченного через рекламу и интернет, аллокацию расходов сопровождающих и администрирующих служб», — комментирует Дмитрий Ерошок, генеральный директор ЗАО «Сбербанк Лизинг».

Выход крупнейших компаний в сегмент «розницы» даст позитивный эффект: во-первых, это означает снижение волатильности объемов конт-

ПРЯМЫЕ ПРОДАЖИ ДОМИНИРУЮТ В СТРУКТУРЕ КАНАЛОВ ПРОДАЖ (%)
ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

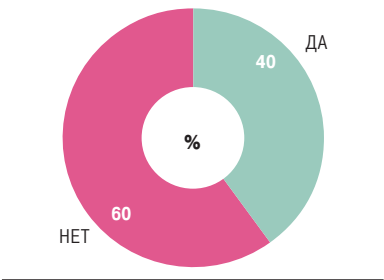


ракторов — крупнейшие сделки обуславливают как быстрый рост рынка, так и значительное замедление. «Розничные» сегменты при этом демонстрируют зачастую менее быстрые, но и более стабильные темпы прироста. Во-вторых, компании повышают диверсификацию портфеля по рискам и получают возможность направить ресурсы в более устойчивый в тот или иной момент сегмент рынка. К примеру, в первом полугодии 2013 года новые сделки в сегменте МСБ сократились на 11,6%, в то время как в сегменте крупного бизнеса — на 18,7%. В-третьих, рост конкуренции повысит доступность лизинговой услуги для субъектов МСБ: новые участники рынка будут предлагать клиентам условия исходя из имеющихся у них возможностей — инфраструктуры, технологий, доступа к ресурсам.

В то же время усиление конкуренции в «розничных» сегментах означает необходимость поиска путей развития для независимых лизингодателей. В условиях неопределенной экономической ситуации и ухудшения платежной дисциплины клиентов компании уже не смогут в конкурентной борьбе использовать методы либерализации требований к заемщику: риски дефолтов будут неприемлемыми. Одним из направлений развития для независимых компаний может стать оперативный лизинг, причем развивая компетенции лизингодателям придется не только в сегменте автотранспорта, но и в более сложных сегментах рынка.

Роман Романовский

МЕНЕЕ ПОЛОВИНЫ РЕСПОНДЕНТОВ КОНТРОЛИРУЮТ В СВОЕЙ КОМПАНИИ СТОИМОСТЬ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ
ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».



На время и за высокую плату

— рынок труда —

Лизинговые компании не понаслышке знают о том, что такое реальная конкуренция: борьба за место в топ-20 никогда не останавливалась. Усиление своих позиций на рынке и увеличение финансовых показателей невозможны без качественной команды. Неудивительно, что грамотная политика привлечения новых

квалифицированных специалистов, в первую очередь на топовые позиции, становится одним из основных инструментов в гонке конкурентов.

По оценкам консалтинговой компании по подбору персонала Jacobson Partners, среди работодателей лизинговой отрасли в последние пару лет наблюдается тенденция увеличения численности персонала ввиду роста бизнеса. Как же при-

влечь в лизинговую компанию «свежую кровь» — действительно мотивированных, профессиональных сотрудников? В отличие от ряда других отраслей, в лизинге предпочтение отдается специалистам из этой же отрасли либо из той, на которой специализируется лизинговая компания, что позволяет сотрудникам среднего звена «мигрировать» из одной лизинговой компании в другую. При этом, по оценкам Jacobson Partners, специ-

алисты из компаний с более низких позиций лизингового рейтинга могут перейти в компании, занимающие более высокие позиции, в большинстве случаев на аналогичную или более низкую позицию. Те, кто работает в компаниях-лидерах, зачастую получают предложение занять более высокую позицию при переходе в компанию меньшего масштаба — существенный карьерный рост становится одним из ключевых мотивационных факторов наряду с новыми задачами, стабильностью компании и ее корпоративной культурой.

В ситуации, когда поиск персонала среднего звена в основном происходит в компаниях лизинговой отрасли, есть высокая вероятность привлечения достаточного числа качественных сотрудников, поэтому существенная ставка делается на руководителей топ-уровня. Правильное видение первым лицом компании рыночной ситуации позволяет выработать верную стратегию и реализовать ее. В лизинге, в отличие от ряда других отраслей, позиции топ-менеджмента отдаются в основном профессионалам лизингового или финансового рынка. Редко, но бывает, что привлекаются руководители из смежных сфер, если компания собирается развивать бизнес в данной сфере. По оценке Jacobson Partners, существующим критерием при выборе работодателя для топ-менеджеров становится стабильность компании. Зачастую это важнее предложения повышения компенсационного пакета и быстрого карьерного роста.

По оценкам Дмитрия Аكوпова из Jacobson Partners, в лизинговой отрасли наиболее очевидна зависимость мотивации руководителей от уровня задач и финансовой стабильности компании. Инструменты мотива-



Сотрудники среднего звена «мигрируют» из одной лизинговой компании в другую

ции в отрасли крайне просты — здесь вряд ли стоит ожидать каких-либо долгосрочных стимулирующих инструментов, как, например, опционных программ для топ-менеджеров, которые бывают в ритейле, нефтяных и телекоммуникационных компаниях. Даже если какие-то компании используют такого рода инструменты, то информация о них, как правило, не выходит на рынок. Тем не менее нельзя исключать возможность их появления, размер оклада может перестать мотивировать, поэтому опции, в том числе фантомные, становятся выходом из положения.

Еще одной отличительной чертой менеджмента лизинговых рынка является внимание к системе обучения. В крупных лизинговых компаниях, для которых подготовка кадров имеет большое значение, развитие внутрикорпоративных образо-

вательных программ как для среднего, так и для высшего менеджмента позволяет не только обеспечивать приток лучших кандидатов, но и гарантировать рост профессиональных навыков сотрудников. Проще говоря, выращивать в компании уникальных специалистов, обладающих узкопрофильной направленностью и умеющих применять свои знания на благо конкретной компании, а также повышать лояльность и привязанность сотрудников. Инвестиции в подготовку собственных сотрудников и работа с кадровым резервом в большинстве случаев наиболее оправданны.

Объем рынка и финансовые показатели лизинговых компаний напрямую зависят от колебаний экономики, что, в свою очередь, влияет на персонал и инструменты работы с ним. Таким образом, стоит ожидать изменений в подходе к управлению персоналом в случае стагнации, снижения или роста экономики.

Федор Мельников

Лизинг

Недвижимость, техника и оборудование, грузовой и легковой автотранспорт

Умножение возможностей

Райффайзен ЛИЗИНГ

info-rfu@raiffeisen.ru

www.rfu.ru

Москва (495) 721-99-80

Санкт-Петербург (812) 718-68-40

Екатеринбург (343) 378-47-17

Нижний Новгород (831) 431-70-06

Краснодар (861) 210-99-24

Новосибирск (383) 210-59-14

Самара (846) 267-38-79

ООО «Райффайзен-Лизинг». На правах рекламы

ЛИЗИНГ

Инновации в аренду

Операционный лизинг последней новинки нефтегазового оборудования — систем верхнего привода буровых установок — набирает популярность среди лизингополучателей. Такой вид аренды позволяет компании сэкономить на обновлении технической базы, а заодно избавиться от головной боли в виде ремонта и обслуживания: эти заботы ложатся на плечи лизинговых компаний. Неудивительно, что сами лизингодатели не спешат включать операционный лизинг в линейку своих продуктов. Однако есть шанс, что нарастающий спрос среди компаний, чья техника уже устарела и требует замены, увеличит сегодняшний низкий процент по подобным сделкам.

— технологии —

В отраслях, где используется дорогостоящая техника, лизинг — самый эффективный финансовый инструмент. Он позволяет предприятиям, не имеющим возможности обновить производственный фонд, получить новую технику с минимальным вложением собственных средств. Оборудование не выкупается, а берется в аренду на определенный период за арендную плату, прописанную в договоре.

Использование лизинговой схемы оправданно в одной из наиболее активно развивающихся отраслей промышленности РФ — нефтегазовой. Прежде всего из-за высокой стоимости оборудования. Однако компании, желающие получить новую технику, предпочитают лизинг не только из-за экономии средств. Как отмечают участники рынка, «прокат» оборудования помогает минимизировать риски при крупных инвестициях в производство, оптимизировать процесс покупки основных фондов и сэкономить на налогах. Как подчеркивают эксперты, важнейшее преимущество покупки оборудования в лизинг — право сторон, заключивших договор, применять механизм ускоренной амортизации с коэффициентом не выше трех как при линейном, так и нелинейном методе начисления амортизации для налогообложения. Ускоренная амортизация позволяет лизингополучателю уменьшить выплаты по налогу на прибыль в первые годы. И, наконец, лизинговые платежи клиента можно отнести в полном объеме на себестоимость продукции, что позволит снизить налог на прибыль. Его также можно сократить, выбрав тип расчета «все включено» (страховка, транспортный налог, налог на имущество), подчеркивают специалисты.

Кроме того, такой механизм уменьшает размер налога на имущество (его уплачивают или лизингодатель, или лизингополучатель в зависимости от того, на чьем балансе числится имущество). Что касается НДС, то он возмещается в размере, рассчитанном исходя из общего размера лизинговых пла-

тежей, что больше, чем при кредите или покупке. Для сравнения: при прямой покупке расходы, уменьшающие налогооблагаемую прибыль по налогу на прибыль, — амортизационные отчисления, налог на имущество, транспортный налог, страхование и дополнительные расходы, которые относятся к себестоимости. Налоговые льготы для таких компаний-покупателей не предусмотрены: амортизация начисляется на общих условиях. НДС возмещается исходя из расчетов от стоимости имущества.

Однако все налоговые плюсы и потенциальные выгоды лизинга пока для большинства лизингодателей не перевесили главного пункта — специфики нефтегазового оборудования: оно технологически сложно и уникально плюс дорогостоящее. Как отмечает ведущий аналитик отдела рейтингов кредитных институтов «Эксперта РА» Роман Романовский, аренда нефтегазового оборудования настолько специфична, что количество работающих в данном сегменте лизингодателей невелико. «В первом полугодии 2013 года новые сделки с таким оборудованием заключали 24 компании из числа участников исследований „Эксперта РА“, причем на пять крупнейших компаний пришлось примерно 75% новых сделок, а на крупнейшую — „Газпромбанк Лизинг“ — 41%, — говорит господин Романовский. — В целом сегмент оборудования для нефте- и газодобычи и переработки составил в первом полугодии 2013 года 2,27% лизингового рынка — 13,5 млрд руб. в денежном выражении».

Среди последних тенденций — лизинг систем верхнего привода буровых установок, набирающий популярность в отрасли при бурении скважин на нефть и газ. На эту систему переходят как российские буровые установки, так и зарубежные вышки. Системы верхнего привода используются, например, в Астрахани на Каспийском шельфе или же на месторождении Белый тигр во Вьетнаме, где на установке Tamdao работали российские буровики.

Неудивительно, что производители во всем мире соревнуются в разработке усовер-

шенствованной модели СВП (системы верхнего привода). Так, один из мировых лидеров по производству нефтепромыслового оборудования и буровых установок, компания Bentec, вывела на рынок последнюю разработку — систему верхнего привода, созданную на основе многолетнего опыта ремонта и обслуживания верхних приводов разных производителей. «Для компании Bentec производство системы верхних приводов открывает новый источник прибыли и новые возможности для руководства брендом. Раньше отсутствие верхних приводов несколько ослабляло доверие к данной торговой марке и недостаточно положительно сказывалось на ее коммерческих возможностях», — говорят в компании.

Что касается российского рынка, то СВП производит tandem «Промтехинвест» совместно с компанией «Электромеханика». Они продолжают обновлять системы верхнего привода для бурения и ремонта нефтяных скважин. Так, в 2012 году была выпущена усовершенствованная модификация верхнего гидравлического привода ПВГ-2000 грузоподъемностью 160 тонн, предназначенная для капитального ремонта нефтяных скважин и зарезки боковых стволов. Модифицированный привод оснащен системой мониторинга рабочих параметров с опцией удаленной передачи данных. 17 комплектов ПВГ-2000 получил «Сургутнефтегаз».

Сама по себе система верхнего привода представляет элемент буровой установки — подвижной вращатель, оснащенный для работы с бурильными трубами при выполнении спуско-подъемных операций. Этот механизм используют для бурения вертикальных, наклонных и горизонтальных скважин. Системы верхнего привода дают целый ряд плюсов: прежде всего повышается безопасность производства для сотрудников и более точная проводка скважин при направлении бурения.

Вместе с востребованностью систем верхнего привода на рынке растет спрос на них и в сегменте лизинга. «Тенденция последних лет показала, что спрос на системы верхнего привода увеличивается», — подчеркивает

генеральный директор «ВТБ Лизинга» Андрей Коноплев. «Нефтесервисные компании начали расширять и модернизировать парк буровых установок, в том числе с системами верхнего привода», — поясняет эксперт. В итоге за операционным лизингом систем верхнего привода обращаются нефтесервисные компании, специализирующиеся на бурении нефтяных и газовых скважин.

Напомним, что, в отличие от финансового лизинга, при операционном устанавливается срок меньше, чем «срок годности» техники (срок полезного использования объекта лизинга). Поэтому после окончания действия договора предмет лизинга возвращается лизингодателю, который передает его в аренду следующему клиенту. Таким образом, если финансовый лизинг — это способ приобрести в рассрочку арендуемую технику, операционный — аренда на срок меньше периода амортизации.

Среди плюсов операционного большинство предназначено клиенту. Во-первых, он может регулярно обновлять свою техническую базу, не тратя средств на покупку. Также лизингополучателям не нужно заботиться о хранении, ремонте и обслуживании полученной техники: эти услуги предоставляет лизингодатель. Кроме того, логистические задачи — доставка техники — также решает лизинговая компания. Среди дополнительных преимуществ операционного лизинга специалисты называют сокращение численности персонала, снижение рисков для лизингополучателя. Плюс управленческую и административную работу выполняет третья сторона.

Что касается лизинговых компаний, даже столкнувшись с неплатежеспособным клиентом, они остаются в плюсе: они всегда могут продать ликвидный актив или же отдать в новую аренду. В итоге формируется обширный вторичный рынок оборудования и транспорта.

Однако несмотря на свои преимущества, в России оперативный лизинг пока не успел набрать популярность. В то время как в Западной Европе (где наблюдается наиболее развитый рынок оперативного лизинга) в некоторых странах его доля составляет более 40%, в России операционный лизинг проходит начальную стадию развития. По оценкам «Эксперта РА», по итогам первого полугодия 2013 года он занимает 10% в общем объеме новых сделок.

Среди причин такой низкой востребованности операционного лизинга специалисты называют психологическую составляющую. Как напоминают участники рынка, пока желающих отчислять лизинговые платежи и не получить при этом объект лизинга в собственность, не так много.

К тому же против оперативного лизинга играет его высокая стоимость. Операционный лизинг обходится дороже, чем финансовый. Что касается стоимости аренды именно бурового оборудования, то она зависит от типа оборудования, условий и срока сделки, а также объема дополнительного сервиса, требуемого заказчиком, поясняет Андрей Коноплев.

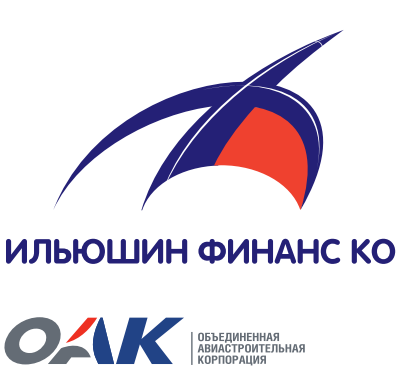
«Стоимость операционного лизинга сопоставима для арендатора со стоимостью финансового лизинга, так как подразумевается последующий выкуп оборудования по остаточной стоимости (в обсуждаемых нами структурах амортизация — семь-десять лет, от нее рассчитывается стоимость аренды и остаточная стоимость, — говорит источник из числа лизингополучателей, специализирующихся на операционной аренде нефтегазового оборудования. — Если выкупа по остаточной стоимости не происходит, тогда действительно эффективная стоимость для арендатора получается существенно выше, чем в финансовом лизинге». В то же время, подчеркивает источник, если клиенту важна гибкость, он не против «переплатить». К тому же такая схема подойдет тем, кто не хочет наращивать финансовый долг: финансовый лизинг в этом плане неудобен тем, что входит в состав долга по МСФО (международные стандарты финансовой отчетности).

В целом наличие сегмента оперативного лизинга говорит о степени развитости рынка лизинговых услуг в целом. Появление операционного лизинга рассматривается специалистами как этап развития финансовой аренды. Чтобы выйти на новый уровень, должен быть сформирован вторичный рынок на конкретные виды имущества. К тому же лизинговым компаниям придется согласиться на дополнительные инвестиции в развитие собственной структуры. Так как расходы на ремонт и содержание техники ложатся на лизинговые компании, необходимо создать информационную систему, координирующую работу всех служб внутри компании.

Неудивительно, что доля оперативного лизинга нефтегазовой техники на рынке лизинга очень мала, говорит Роман Романовский из «Эксперта РА». «Мы можем сказать, что еще пару лет назад более 95% сделок оперативного лизинга приходилось на ж/д, авиа- и автотранспорт и лишь 5% занимали суммарно все прочие сегменты рынка», — поясняет эксперт.

Как объясняют специалисты, ключевую роль в распространении операционного лизинга нефтегазового оборудования в целом и систем верхнего привода в частности играет ускоренная амортизация, которой нет, и крайне ограниченная ликвидность предмета лизинга.





ИЛЬЮШИН ФИНАНС КО.

ОАК ОБЪЕДИНЕННАЯ АВИАСТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ

Хватит мечтать — пора летать!





Являясь более десяти лет крупнейшей в России специализированной авиализинговой компанией, Ильюшин Финанс Ко. (ИФК) накопила значительный опыт сотрудничества с авиаперевозчиками, дополнив финансовые услуги комплексным подходом к развитию флота авиакомпаний и эффективными решениями по его послепродажному обслуживанию.

Уделяя повышенное внимание индивидуальным запросам и особенностям своих клиентов, ИФК стремится к поиску наиболее оптимальных решений по подбору авиационного оборудования и условий его финансирования, расширяя ассортимент и географию своих услуг.

www.ifc-leasing.com

реклама

ЛИЗИНГ

Перепад высоты

2013 год стал далеко не самым удачным по продажам дорожной техники. После серьезного роста рынка в 2011 году и средних показателей прошлого года сегодня мы можем констатировать стагнацию.

— коммерческий транспорт —

Если в 2011 году продажи дорожно-строительной техники выросли на 90%, а по итогам прошлого года — примерно на 18%, то в текущем году цифры более скромные. Темпы роста рынка дорожно-строительной техники в России замедлились с 9% по итогам первого квартала текущего года до 7% по итогам полугодия. В этом сегменте около 70% продаж приходится на импорт, динамика которого снизилась с 14% по итогам первых трех месяцев до 9% по итогам полугодия. Падение производства и продаж отечественных моделей в начале года сменилось незначительным ростом — +3%, а объем продаж иностранных моделей техники отечественной сборки упал почти на 33%. За этот период была реализована всего 221 единица техники, в то время как за первое полугодие 2012 года — 328 штук. В первую очередь столь негативная динамика обусловлена снижением производства экскаваторов Komatsu на 28%.

«В связи с сокращением на рынке долгосрочных контрактов и уменьшением размеров аванса покупка и содержание качественной дорожной техники становится нерентабельной», — комментирует директор ЗАО «Газпромбанк Лизинг» Максим Агаджанов. — Из-за сложившейся ситуации на рынке для поддержания объемов выпуска и реализации техники наша компания совместно с производителями и дилерами путем обеспечения финансирования запустила программу формирования собственного арендного парка контрагентов».

Структура производства в сегменте дорожно-строительной техники серьезно не изменилась. По итогам первого полугодия 2013 года наибольшая доля пришлась на автокраны: более 26% от общего объема. Рост производства за первое полугодие текущего года по отношению к аналогичному периоду прошлого года составил почти 12%. На 8% выросло производство автоцистерн, занимающих 15% в общем объеме. На третьем месте автобетоносмесители (14,2%); их производство выросло на 17%. Самым быстрорастущим сегментом рынка по объемам производства по итогам первого полугодия 2013 года стали погрузчики — рост более 37%. Тем не менее почти в половине крупнейших сегментов дорожно-строительной техники наблюдался спад производства. Наиболее серьезное падение можно отметить в производстве автосамосвалов (–27%) и катков (13%).

Полугодовые итоги продаж российского рынка коммунальной техники еще пессимистичнее. Показатели упали более чем на 17% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Доля импорта в этом сегменте рынка невелика, и объем продаж коммунальной техники зарубежного производства остался, по сути, на прошлогоднем уровне. А вот производство отечественной техники сократилось более чем на 20%. За первое полугодие 2012 года было произ-



Для работы на важнейших стройках закупалось много новой техники

ведено 4,7 тыс. единиц коммунальной техники, в 2013 году — почти на 1 тыс. штук меньше.

В структуре производства коммунальной техники наибольшую долю имеют машины для санитарной очистки городов — около 60% от общего объема коммунальной техники. Это единственный сегмент, в котором можно констатировать рост производства. За первое полугодие 2013 года было выпущено на 15% больше единиц техники, чем за аналогичный период прошлого года. По оценкам АСМ-холдинга, за шесть месяцев текущего года было выпущено 2248 машин для санитарной очистки

городов, за первое полугодие 2012 года — 1957. Во всех остальных сегментах производства коммунальной техники наблюдается значительный спад. Выпуск машин для зимней уборки и очистки городов сократился на 46%, машин для летней уборки и очистки городов — на 43%, машин аварийно-технической службы — на 53%, подметально-уборочных машин — более чем на 60%.

Подобное положение дел вызвано рядом причин. В 2011 году в России возродилась система дорожных фондов. До 1 января 2012 года всеми субъектами федерации были образованы региональные фонды, еще ранее начал свою работу Федеральный дорожный фонд. Уже по итогам первого после реформирования дорожной

отрасли года многие регионы отчитались о своих успехах и увеличении финансирования дорожного строительства. Тем не менее на рынке дорожной техники это никак положительно не сказалось ни тогда, ни позднее. А изменение условий исполнения контрактов в сфере дорожного хозяйства, которое произошло в этом году, в свою очередь, еще сильнее сузило рынок дорожной техники. Если в предыдущие годы основная часть заключаемых контрактов на строительство и содержание дорог предполагала авансовые платежи, то начиная с 2013 года стали заключаться договоры без аванса — с оплатой после подписания актов о завершении работ и в тот же срок компенсацией затрат на материалы. Конечно, подобные контракты менее рискованны для заказчика, однако резкая смена правил игры сказалась на подрядных организациях весьма негативно. Для того чтобы выполнить условия договора, компаниям приходится брать кредиты и терять часть средств из-за уплаты процентов. Таким образом, объем оборотных средств у компаний, занимающихся строительством и обслуживанием дорог, резко сократился.

Еще один фактор, который привел к ухудшению финансового положения многих подрядных организаций, — существенное перераспределение контрактной базы. Многие компании, работавшие на рынке раньше, не смогли выиграть новые торгуемые прямые контракты из-за усиления конкуренции. Теперь им приходится выступать в качестве субподрядчиков.

Крупные инфраструктурные проекты, такие, как подготовка к саммиту АТЭС, Олимпийским играм в Сочи, завершены. Для работы на важнейших стройках последних лет закупалось достаточно много новой техники, которая не исчерпает свой ресурс еще несколько лет. В ряде регионов страны технические паркы подрядчиков были модернизированы, что также привело к падению спроса на новую дорожную технику. Первый новый инфраструктурный проект, который потребует закупки большого количества дорожно-строительной техники, — строительство моста через реку Лену в 2014 году. В этом году основным очагом спроса, по оценкам экспертов рынка, должен стать Дальний Восток. Правительство Российской Федерации планирует вло-

жить значительные средства в восстановление инфраструктуры региона после наводнения. И, естественно, без современной дорожно-строительной техники эти задачи решить будет невозможно. Но это планы на будущее. Пока же продажи оставляют желать лучшего.

По словам Максима Агаджанова, ситуация с контрактами в сфере дорожного хозяйства изменилась в лучшую сторону в части контроля за качеством и сроками исполняемых работ. «Процесс заключения лизинговых сделок с предприятиями малого бизнеса стал сложнее. В то же время критерии, влияющие на заключение контрактов с крупными игроками, остались прежними», — добавляет эксперт.

Основная часть дорожной техники традиционно приобреталась компаниями в лизинг. Сегодня низкий уровень инвестиционной активности бизнеса негативно отражается на состоянии лизинговой отрасли страны. По данным «Эксперта РА», объем нового бизнеса за первое полугодие 2013 года по отношению к аналогичному периоду 2012 года сократился на 18%. В 2013 году этот финансовый инструмент частично потерял свои конкурентные преимущества, так как с 1 января был отменен налог на движимое имущество (ФЗ 202-ФЗ от 29 ноября 2012 года). Как и предсказывали эксперты рынка, эта мера серьезно отразилась на востребован-

ности лизинга. В сегменте дорожной техники при общем охлаждении интереса к лизингу ухудшилось и финансовое положение потенциальных лизингополучателей. В итоге это привело к серьезному уменьшению сделок. Правда, несмотря на это, де-юре по итогам года мы можем даже увидеть рост рынка. Формально объемы сделок могут быть хорошими, но лишь за счет нескольких крупных контрактов правительства Москвы. В настоящее время столичные власти проходят конкурс на поставку техники почти на 7 млрд рублей, ранее прошел тендер на 1,5 млрд рублей. По итогам прошлого года общий объем рынка дорожной техники составил 39 млрд рублей, таким образом, закупки одного оптового клиента сейчас могут нивелировать падение рынка на 20%. Но на глубинные тренды в отрасли активность правительства Москвы не повлияет. Лизингодатели стали проявлять интерес к дорожной технике относительно недавно — в 2011–2012 годах. Конкуренция на рынке начала расти после удачной реализации программ государственного лизинга, оператором которых является Государственная транспортная лизинговая компания. Если сегмент продолжит стагнировать или перейдет к падению, лизингодатели могут начать уходить от работы с дорожной техникой. Пока аналитики сходятся во мнении, что в среднесрочной перспективе на рынке дорожно-строительной и коммунальной техники серьезного роста не будет.

«После отмены налога на движимое имущество лизинговый продукт стал менее конкурентоспособен. Кроме этого в прошлом году вступила в силу инструкция 110 по расчету достаточности капитала банков, которая установила повышенные коэффициенты риска 1,5 для многих групп заемщиков, в том числе для многих лизинговых компаний. В связи с чем лизинговые компании в своих контрактах должны учитывать двойные риски: лизинговые и кредитные», — добавляет Максим Агаджанов. — Тем не менее в новой инструкции предусмотрено важное исключение: при наличии кредитного рейтинга высокого уровня (например, по шкале «Эксперта РА» это уровень рейтинга А и выше) повышенный коэффициент риска не применяется по умолчанию. В связи с чем «Газпромбанк Лизинг» при наличии рейтинга А+ «Эксперта РА» доступен другой путь: риски на лизингополучателя распределяются совместно с СПБ (ОАО), что позволяет предлагать клиенту единую ставку кредитования без дополнительных комиссий».

Владимир Добровольский,
заместитель генерального
директора ГТЛК

РАСТЕМ

Рынок автотранспортных грузовых перевозок находится в стадии роста. Одна из основных причин — стагнация конкурирующего рынка железнодорожных грузоперевозок. Уменьшение объема перевозок по железной дороге, в свою очередь, обусловлено значительным профицитом железнодорожного подвижного состава и снижением ставок аренды на него. Подобная тенденция приводит к тому, что активно растет рынок лизинга грузовых автомобилей. В 2012 году объем нового бизнеса в сегменте лизинга грузовых автомобилей превысил 137 млрд руб., прирост к предыдущему году составил порядка 19% (по итогам 2011 года объем нового бизнеса составил 110 млрд руб., в 2010 году — 53 млрд руб.). К началу текущего года доля сегмента лизинга грузового автотранспорта в общем объеме рынка лизинга составила 11,2%, увеличившись за год на 1,7%. На сегодняшний день более емким является только сегмент железнодорожного подвижного состава.

Рост объемов продаж грузового транспорта в лизинг опережает объемы реализации грузовиков в целом. Так, по данным Комитета производителей коммерческого транспорта АЕБ, продажи в сегменте средних грузовиков выросли с 10 119 штук в 2011 году до 11 522 штук в 2012 году, или на 14%. Сегмент тяжелых грузовиков уменьшился на 12% — с 29 410 единиц в 2011 году до 25 937 единиц в 2012 году.

На сегодняшний день лизингом грузового автотранспорта в России занимается порядка 120 компаний, при этом примерно треть рынка по объему нового бизнеса занимают 3 крупнейших игрока в данном сегменте — «Европлан», «КамАЗ-лизинг» и «ВЭБ-лизинг». Они в 2012 году заключили сделок на сумму более 50 млрд руб. То есть для данного сегмента характерна высокая концентрация.

Алексей Сичинава, заместитель генерального директора ОАО «ВЭБ-лизинг»

Реклама

42,2 40,0 01,1
+1,9 +1,5 +0,9
56,2 40,6 66,7 51,0 42,2
+1,9 +1,5 +0,9 +6,0
42,2 40,6 66,7 51,0 42,2
+1,9 +1,5 +0,9 +6,0
56,2 40,6 66,7 51,0 42,2
+1,9 +1,5 +0,9 +6,0
42,2 40,6 66,7 51,0 42,2
+1,9 +1,5 +0,9 +6,0

Десять лет стабильности

ВТБ

лизинг

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

ОАО ВТБ Лизинг

ЛИЗИНГ

Грузы пошли вплавь: новые перспективы лизинга морских и речных судов

Доходы операторов в сегменте железнодорожного транспорта существенно снизились в связи с уменьшением перевозок. Речные и морские перевозчики, напротив, наращивают объемы транспортируемых грузов. Поэтому у них есть стимулы для обновления и пополнения собственного флота. В «Газпромбанк Лизинг» считают, что данная отрасль имеет большие перспективы для лизингополучателей.

— конкуренты —

Сегмент речных и морских судов пока не составляет существенной доли рынка лизинга, но может быть быстро увеличен за счет стремления крупных компаний-грузоотправителей минимизировать риски и оптимизировать себестоимость доставки. В связи с увеличением потребности в грузовых перевозках и одновременно быстрым износом сухопутного транспорта растет интерес к более дешевым перевозкам грузов по воде и, соответственно, к услугам компаний, которые могут предоставить в лизинг суда для таких перевозок.

Разветвленность речной сети России обуславливает высокое значение водного транспорта для нашей страны. Понятно, что его развитие играет существенную роль в экономике и несет в себе огромный потенциал для участников данного сегмента рынка процесса. Речная сеть на территории России расположена преимущественно меридионально, что в соотношении с преимущественно широтным расположением дорожной сети создает обширные возможности для развития бизнеса речных грузовых и пассажирских перевозок на всей территории России. Стоит также упомянуть о том, что себестоимость грузо-перевозок водным транспортом на 10–15% ниже по сравнению с железнодорожным и на 40% дешевле автомобильного транспорта. Есть и ряд других преимуществ: большая грузоподъемность, незначительные ограничения по объему и габаритам грузов. Поэтому столь востребован та-

кой транспорт, как сухогрузы, нефтеналивные танкеры и буксиры.

Также очень перспективно использование судов смешанного типа «река-море». Из-за того что реки в холодное время года замерзают и становятся непригодными для судоходства, речные суда простаивают в доках до полугода. А суда класса «река-море» могут работать круглый год.

Яркий пример этого: заключенный контракт между ЗАО «Газпромбанк Лизинг» и Средне-Невским судостроительным заводом (входит в ОСК) на строительство шести буксиров для ООО «П. ТрансКо» (партнер «Северстали»). Буксиры предназначены для толкания сухогрузных барж, строительство которых ведется на заводе «Красное Сормово» (ОСК) также с участием «Газпромбанк Лизинга». Потребность в грузовых толкаемых составах судов класса «река-море» постоянно возрастает, в РФ судов данного типа практически нет. Перевозка грузов толкаемыми составами стоит значительно дешевле, чем перевозка традиционными сухогрузами и танкерами, и, по прогнозам специалистов, в ближайшие годы российскому и за-



Объемы перевалки контейнеров в российских портах продолжают расти в среднем на 4,6% в год

рубежному рынкам потребуются от нескольких десятков до нескольких сотен толкаемых составов для эксплуатации не только на реках с малыми глубинами, но и на море.

Другая причина роста популярности речного и морского транспорта — активное развитие туристического бизнеса в России. С увеличением числа иностранных и российских туристов увеличивается спрос на

морские путешествия и речные круизы по России. В связи с этим многим туристическим компаниям требуется обновить парк теплоходов и речных катеров. По прогнозам экспертов, развитие транспортного сектора России до 2017 года будет характеризоваться обновлением основных фондов. В частности, речь идет о речных судах, износ парка которых на настоящий момент составляет около 83%, а средний возраст более 30 лет.

Что касается грузооборота, то объемы перевалки контейнеров в российских портах продолжают расти в среднем на 4,6% в год. Также стоит упомянуть о хороших перспективах добычи и потребления природного газа и связанных с ним продуктов нефтехимии, которые потребуют перевозки водным путем. Два основных фактора, приводящих к серьезным изменениям в поставках газа, — это разработка сланцевого газа в США и исследование Северного морского пути. Бум разработки месторождений сланцевого газа в США, который начался в конце 1990-х, продолжит менять картину добычи газа в мире. Сегодня мощностей по сжижению/регазификации/транс-

портировке все еще недостаточно для существующего спроса.

Нынешняя цена доставки сжиженного природного газа (СПГ) из

США в Азию позволяет ему конкурировать с газом из Персидского залива, что в итоге меняет маршруты поставок и формирует маршрут из Мексиканского залива в Азию. Здесь нужно упомянуть о том, что в 2012 году была совершена первая поставка СПГ из Норвегии в Азию через Арктику, которая доказала эффективность северного пути, экономящего 40% времени. Так что маршрут поставок норвежского газа (до сих пор его возили через Суэцкий канал), вероятно, изменится.

Спрос на сжиженный газ вырастет не только за счет общего роста потребления энергии, но и за счет спроса со стороны заводов PDH в Китае, роста потребления газа в Японии, снижающего зависимость от атомной энергетики, а также перехода автомобильного сегмента Южной Кореи на газ.

С учетом всего вышесказанного становится понятно, почему все больше грузоотправителей стремятся оптимизировать свою транспортную составляющую путем перехода к речным и морским перевозкам. Можно предположить, что в ближайшие годы лизинговым компаниям, судостроителям и операторам будет о чем договариваться.

Алексей Стригин

ПРИПЫЛИ

На сегодняшний день рынок лизинга морских и речных судов занимает незначительную долю в объеме российского рынка лизинговых услуг. Его доля в новом бизнесе лизинговых компаний по итогам 2012 года составила немногим более 1,5%, что несколько меньше по сравнению с 2011 годом. Объем новых сделок в сегменте лизинга водного транспорта в прошлом году составил порядка 20 млрд руб., опять-таки показав незначительное падение.

Причина подобного положения дел заключается в достаточно сложной финансовой ситуации, в которой пребывают как потенциальные заказчики водных судов, так и их производители. Этот сегмент достаточно узок, специализирован. Меры государственной поддержки пока не соответствуют имеющимся потребностям. Существует «Программа развития лизинга морских и речных судов отечественного производства», оператором которой является ОАО ОСК, однако масштабы ее реализации пока далеки от требуемых. В соответствии с условиями программы ОСК предоставляет лизинговым компаниям, участвующим в сделке по лизингу судов, финансирование по ставке рефинансирования ЦБ РФ на срок до десяти лет. Однако особенность лизинга судов заключается в том, что срок их окупаемости составляет в среднем 20–30 лет, что значительно превышает допустимые сроки заключения лизингового контракта. На практике подобная проблема решается следующим образом: на протяжении действия всего договора лизинга выплачиваются приемлемые для клиента ежемесячные платежи по договору лизинга, так что выпульный платеж в итоге составляет чуть ли не половину стоимости судна. По окончании срока лизинга возможна реструктуризация договора или привлечение лизингополучателем банковского кредита, из которого и выплачивается выпульный платеж. Теоретически после оплаты выпульного платежа возможна реализация перешедшего в собственность к лизингополучателю судна по схеме возвратного лизинга, то есть лизинговая компания может выкупить это судно у клиента и опять передать его в лизинг тому же лизингополучателю.

Вячеслав Соловьев, генеральный директор ОАО «ВЭБ-лизинг»

На тормозах

— автопром —

Лизингу легкового транспорта пока еще далеко до своего «коллеги» — сегмента коммерческих авто. Но ситуация постепенно меняется: «легковой» лизинг становится все более популярным в корпоративной среде, чаще всего среди ИЧП. Видя такой спрос, продавцы активно расширяют линейку предложений для таких клиентов.

В целом автотранспортная отрасль переживает не самые лучшие времена. По данным Ассоциации европейского бизнеса, российский автомобильный рынок в период с января по август 2013 года показал падение на 7% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. Объем продаж новой техники в августе 2013 года сократился на 10%. Автолизингу тоже «досталось». «Я не вижу поводов для роста конкретно лизинговых продуктов, и, скорее всего, общий объем по итогам года в деньгах покажет спад», — говорит Андрей Шенк, аналитик «Инвесткафе».

Несмотря на сохранение негативной тенденции до конца года, участники рынка ожидают продолжения роста объемов нового бизнеса в сегменте лизинга в первую очередь легковых автомобилей. Пока что основная часть рынка лизинга приходится на коммерческий транспорт, нежели на пассажирский сегмент. По данным «Инвесткафе», от общих продаж легковых автомобилей в лизинг продается не более 3%, а это порядка 75 тыс. легковых машин в год.

По данным «ВТБ Лизинга», в первом полугодии 2013 года доля лизинга легковых автомобилей в новом бизнесе лизингового рынка составила 9,2%, прирост объема нового бизнеса в сравнении с аналогичным периодом предыдущего года достиг 16,5%. «Эта динамика обусловлена двумя тенденциями: с одной стороны, отсутствием у лизингополучателей свободных оборотных средств на покупку транспорта, а с другой стороны, созданием конкурентных предложений для клиентов от лизинговых компаний за счет предоставления импортерами специальных условий на автомобильную технику», — говорит генеральный директор ОАО

«ВТБ Лизинг» Андрей Коноплев. Текущая экономическая ситуация не дает позитивного прогноза и оптимизма для предприятий и предпринимателей, работающих в сегменте малого и среднего бизнеса. Банки неохотно идут на финансирование небольших компаний, поэтому многие из них все пристальнее обращают внимание на лизинг как более простой и доступный инструмент обновления основных фондов, в первую очередь транспортных средств.

Кроме того, компании, имеющие небольшие оборотные средства, вынуждены просчитывать все затраты на приобретение и владение автотранспортом. Включение лизинговых платежей в состав себестоимости продукции при расчете налогооблагаемой прибыли приводит к сокращению сумм, подлежащих к уплате в бюджет в виде налога на прибыль, что косвенно приводит к экономии бюджета компании. Также применение коэффициента ускоренной амортизации позволяет лизингополучателю по окончании срока договора получить в собственность малоизносное оборудование, которое в бухгалтерском учете будет значиться как полностью амортизированное.

Одним из преимуществ лизинга для ИЧП являются и более гибкие ставки, а также отсутствие роста долговой нагрузки на бизнес, а следовательно, позволяет использовать кредитный ресурс под другие цели. Упрощает учет и отсутствие прав собственности. «Также лизинг позволяет менять автомобили под потребности без их перепродажи», — говорит господин Шенк. Все это создает необходимый набор аргументов в пользу лизинга.

По словам участников рынка, за 25 лет кредитной деятельности российских коммерческие банки так и не развили услугу лизинга легкового транспорта — все только начинается. «Существует своеобразный водораздел между продажами юридическим лицам, которые занимают около 10% общих продаж почти в 3 млн только легковых автомобилей в год, и продажами физическим лицам, которые занимают до 90% от этого объема. Поэтому когда говорят о банковском автокредите в размере до 50% от общих продаж автомобилей, то речь,

скорее всего, идет о продажах физическим лицам», — говорит вице-президент по развитию бизнеса Europlan Александр Михайлов. — Автолизинг, в свою очередь, занимает существенную долю именно корпоративных продаж. Но в силу относительной неразвитости в РФ последних получает относительно невысокое проникновение в общие продажи в 2–5%. В денежном выражении тем не менее и это огромные величины: лизинг легковых автомобилей в 2012 году превысил 100 млрд руб.».

Ведущие автопроизводители видят потенциал лизинга легкового транспорта и активно развивают дополнительные каналы продаж, в том числе через взаимодействие с лизинговыми компаниями. Так, официальные импортеры марок Honda и Volvo, которые ранее больше ориентировались на продажу физическим лицам, сейчас запустили масштабные лизинговые программы для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

При выборе автомобилей для корпоративного парка лизингополучатель в первую очередь обращает внимание на стоимость автомобиля и затраты на его владение, которые прежде всего включают сервисное и гарантийное обслуживание, эксплуатационные расходы. Так, по данным «ВТБ Лизинга», в Московском регионе клиенты предпочитают брать в лизинг автомобили европейских и корейских производителей в кузове седан среднего ценового сегмента (до 1 млн руб.). В среднем ценовом сегменте наиболее востребованы автомобили марок Ford, Opel, KIA, Nissan, Toyota, Renault, Citroen, Peugeot и т. д. В то время как в регионах клиенты больше ориентированы на технику отечественного производства или импортного производства в низком ценовом сегменте, что связано с ее быстрой окупаемостью и низкой стоимостью владения. Популярными марками являются АвтоBA3, Renault, Daewoo. Автомобили представительского класса, такие, как Audi, BMW, Mercedes, Cadillac и т. д., больше востребованы для обслуживания первых лиц компаний и используются как дополнение к корпоративному парку.

Иван Петров



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 Банка России № 354. Реклама.