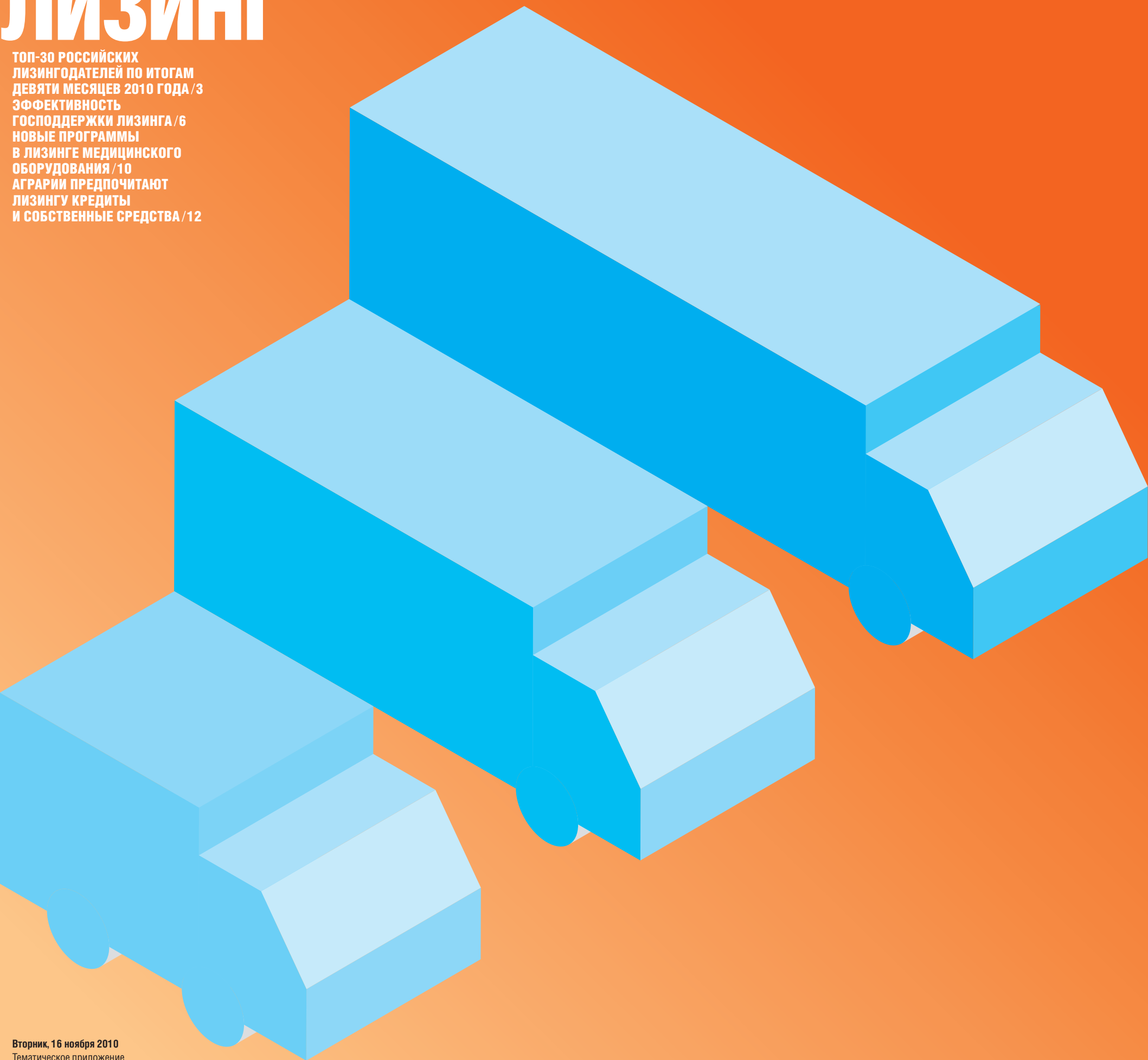


ЛИЗИНГ

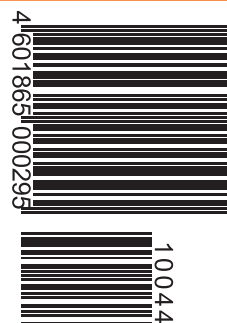
ТОП-30 РОССИЙСКИХ
ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ ПО ИТОГАМ
ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ 2010 ГОДА /3
ЭФФЕКТИВНОСТЬ
ГОСПОДДЕРЖКИ ЛИЗИНГА /6
НОВЫЕ ПРОГРАММЫ
В ЛИЗИНГЕ МЕДИЦИНСКОГО
ОБОРУДОВАНИЯ /10
АГРАРИИ ПРЕДПОЧИТАЮТ
ЛИЗИНГУ КРЕДИТЫ
И СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА /12



Вторник, 16 ноября 2010
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №44

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE



KOMMERSANT.RU

BUSINESS GUIDE ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**





ОЛЬГА СОЛОМАТИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «ЛИЗИНГ»

СО СВОЕЙ СТОРОНЫ

Читая материалы этого номера, я вспомнила анекдот о бригаде, покрасившей только половину круизного лайнера. Когда заказчики, оплатившие покраску всего корабля, начали предъявлять претензии, бригадир достал договор и зачитал: «Наша бригада с одной стороны и ваша компания — с другой заключили договор о нижеследующем. Мы свою половину покрасили. Теперь красьте свою».

Примерно в такой же ситуации оказались участники рынка лизинговых услуг и организаторы программ господдержки данного сектора экономики. Каждая из сторон считает, что выполнила свои обязательства полностью, и требует предъявить полностью покрашенный корабль. Судно при этом как-то дрейфует, робко вглядываясь в туманное будущее.

Например, в свежие статистические данные по лизинговым услугам. Их результаты вполне позитивны, если сравнивать показатели текущего года с аналогичным периодом 2009-го. А вот если сравнить с успехами 2008 года, понимаешь, что радоваться нечему. Хотя, с другой стороны, 2008 год нельзя назвать среднестатистическим для любого сектора рынка, и особенно для рынка лизинговых услуг. Однако объем сделок растет в этом году по всем сегментам рынка лизинга. Так, наибольший объем сделок за девять месяцев 2010 года по видам оборудования сохранил за собой сегмент железнодорожной техники — 33,2%. Вторым по объему сегментом стала авиатехника (15%), сегменты грузового и легкового автотранспорта заняли почти одинаковые доли в структуре новых сделок — 9,9% и 9,4% соответственно. Главное, как любят у нас говорить, чтобы не было войны. Ну, то есть кризиса.

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (Business Guide-Лизинг)

Демьян Кудрявцев — генеральный директор
Азер Мурсалиев — шеф-редактор
Анатолий Гусев — арт-директор
Эдди Опп — директор фотослужбы
Екатерина Кузнецова — директор по рекламе.

Рекламная служба:
Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353
Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат»

Ольга Соломатина — выпускающий редактор
Наталья Дашковская — редактор
Сергей Цомык — главный художник
Виктор Куликов — фоторедактор
Екатерина Бородулина — корректор
Адрес редакции: 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4.
Тел. (499) 943-9724/9774/9198

Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом».
Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2.
Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство о регистрации СМИ — ПИ № ФС77-38790 от 29.01.2010

Типография: «Сканвеб Аб».
Адрес: Корьяланкату 27, Коувола, Финляндия
Тираж: 75000. Цена свободная

Рисунок на обложке: Данила Жестарев

ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ ОДНОГО ГОДА
ПОДВЕДЕНЫ ИТОГИ РАБОТЫ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ ЗА ПЕРВЫЕ ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2010 ГОДА. ОНИ ОПТИМИСТИЧНЫ — РЫНОК ДЕМОНСТРИРУЕТ УВЕРЕННЫЙ РОСТ. ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ ДИНАМИКИ, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ, НЕОБХОДИМА ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПОЛИТИЧЕСКАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ В СТРАНЕ.

РОМАН РОМАНОВСКИЙ, РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО «ЭКСПЕРТ РА

ПОЛЦАРСТВА ЗА СТАБИЛЬНОСТЬ

Лизинговый рынок весь текущий год демонстрирует уверенный рост. В июле—сентябре лизингодатели заключили новых сделок на сумму 164,5 млрд руб. — это на 73% больше, чем в третьем квартале 2009 года и сопоставимо с объемом сделок за третий квартал 2008 года (175 млрд руб.). Объем нового бизнеса по итогам девяти месяцев 2010 года составил 420 млрд руб., темпы прироста к аналогичному периоду прошлого года достигли 127%. Совокупный лизинговый портфель на 1 октября 2010 года составил 1040 млрд руб.

Рост спроса на лизинговые услуги наблюдался практически во всех сегментах рынка, активно росли сегменты автотехники и строительного оборудования. Повышенный спрос отмечался на автомобили небольшой грузоподъемности, из невысоких ценовых категорий, а также на автотранспорт производства 2008 года, который стоит дешевле техники 2010 года выпуска.

В то же время потенциальные клиенты более консервативно относятся к планированию: в тех проектах, где раньше брали десять машин, сегодня покупают лишь пять-шесть. Более взвешенно лизингополучатели стали подходить к оценке удорожания, усилились пожелания по снижению минимального аванса.

«Несмотря на то что острая фаза мирового кризиса пройдена, еще довольно длительный период будут ощущаться его последствия. Значительная часть предприятий и организаций проводит консервативную политику в части осуществления затрат на модернизацию действующих и реализацию проектов по вводу новых производств», —

ТАБЛИЦА 1. ИНДИКАТОРЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛИЗИНГА

ПОКАЗАТЕЛИ	2007	9 МЕС. 2008	2008	9 МЕС. 2009	2009	9 МЕС. 2010	2010 (ПРОГНОЗ)
ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА (МЛРД РУБ.)	997,5	605	720	185	315	420	550-580
ОБЪЕМ ПОЛУЧЕННЫХ ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ (МЛРД РУБ.)	294	312	402,8	232	320	228	300
ОБЪЕМ ПРОФИНАНСИРОВАННЫХ СРЕДСТВ (МЛРД РУБ.)	537	383	442	98,3	154	258	—
СОВОКУПНЫЙ ПОРТФЕЛЬ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ (МЛРД РУБ.)	1202	1448	1390	972	960	1040	—
НОМИНАЛЬНЫЙ ВВП РОССИИ (МЛРД РУБ.; ПО ДАННЫМ РОССТАТА)	33111,4	—	41668	—	39016,1	—	—
ДОЛЯ ЛИЗИНГА В ВВП (%)	3,01	—	1,73	—	0,81	—	—

ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

отмечает Андрей Коноплев, генеральный директор «ВТБ-Лизинга». Это обстоятельство, а также негативные правовые аспекты регулирования лизинговой деятельности, сложности с фондированием сделок сроком более трех лет, падение стоимости имущества, ухудшение финансового состояния клиентов сдерживают сегодня дальнейшее развитие рынка.

В рамках исследования лизинговым компаниям-участникам было предложено оценить степень влияния негативных факторов, которые в настоящее время препятствуют развитию лизингового сектора. Основные из них приведены в таблице 2 (в порядке убывания значимости).

ВСЕГО ПОНЕМНОГУ Главными факторами, сдерживающими развитие рынка, как и в первой половине 2009 года, являются нехватка надежных клиентов

и ограниченные у многих компаний возможности доступа к «длинным» и «дешевым» ресурсам.

Фактор нехватки «длинных» денег стал в 2010 году более важным и занял второе место по значимости. В то же время фактор доступа к необходимому объему средств на фоне избыточной ликвидности в банковском секторе потерял свою остроту и опустился со второго на третье место.

Несмотря на существенное оживление на рынке, фактор низкого спроса на лизинговые услуги не потерял свою значимость и занял четвертое место, которое в первой половине 2009 года принадлежало фактору высокого уровня удорожания сделки. В связи со снижением в 2010 году процентных ставок на финансовом рынке уровень удорожания был исключен из списка оцениваемых факторов.

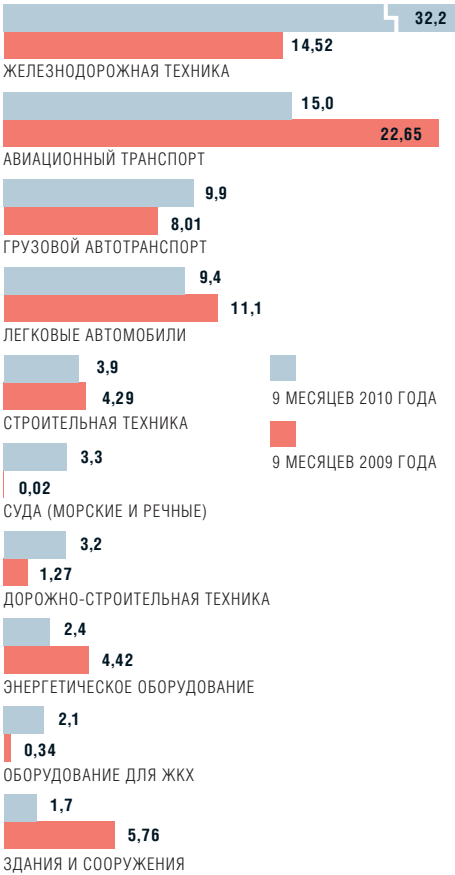
Фактор возврата лизинговым компаниям НДС не вошел даже в пятерку наиболее острых, поскольку в условиях сни-



ЛИЗИНГОВЫЙ РЫНОК ВСЬ ТЕКУЩИЙ ГОД ДЕМОНСТРИРУЕТ УВЕРЕННЫЙ РОСТ. В ИЮЛЕ—СЕНТЯБРЕ ЛИЗИНГОДАТЕЛИ ЗАКЛЮЧИЛИ НОВЫХ СДЕЛОК НА СУММУ 164,5 МЛРД РУБЛЕЙ — ЭТО НА 73% БОЛЬШЕ, ЧЕМ В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ 2009 ГОДА, И СОПОСТАВИМО С ОБЪЕМОМ СДЕЛОК ЗА ТРЕТИЙ КВАРТАЛ 2008 ГОДА (175 МЛРД РУБ.)

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



ТОП-10 ВЕДУЩИХ СЕКМЕНТОВ РЫНКА ПО ДОЛЕ В ОБЪЕМЕ НОВОГО БИЗНЕСА (%) ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

жения лизингового портфеля компании больше уплачивали НДС в бюджет, а не предъявляли его к возмещению. По оценке «Эксперт РА», НДС к возмещению на 1 октября 2010 года в целом по рынку составил около 5–6 млрд руб. (на 1 октября 2007 года — около 20 млрд руб.).

Среди прочих отрицательных факторов участники рынка называют сохранение чрезмерно консервативных подходов в риск-менеджменте банков, несмотря на позитивные изменения в экономике. Следствием этого являются повышенные требования к заемщикам — как к лизингодателю, так и к лизингополучателю. Также негативно на рынок влияет отсутствие у лизинговых компаний действенных возможностей для внесудебного изъятия имущества у недобросовестных клиентов. Хотя право собственности на имущество и остается у лизингодателя, процесс изъятия предмета лизинга с учетом судебных процедур зачастую занимает полгода и более, что наносит значительный урон финансовой устойчивости лизинговой компании. Независимых лизингодателей (не являющихся дочерними компаниями банков или производителей техники) также тревожит значительное усиление конкуренции со стороны государственных лизинговых компаний.

ЛИДЕРЫ РЫНКА В тройку лидеров рынка по объему новых сделок за девять месяцев 2010 года вошли «Сбербанк Лизинг», «ВЭБ-лизинг» и «ВТБ-Лизинг»: на эти компании в сумме пришлось 37% объема новых сделок.

Наибольший объем контрактов (63,3 млрд руб.) был заключен компанией «Сбербанк Лизинг» (таблица 3). С 2009 года компания активно наращивает филиальную сеть и масштабы сделок. В 2010 году было открыто 8 новых филиалов компании и дочерняя компания на Украине, число филиалов «Сбербанк Лизинга» на 1 октября составило 35.

Высокая активность крупнейших компаний, имеющих доступ к значительным по объему источникам фондирования, обусловила их доминирование на рынке по итогам

В ТРОЙКУ ЛИДЕРОВ РЫНКА ПО ОБЪЕМУ НОВЫХ СДЕЛОК ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2010 ГОДА ВОШЛИ «СБЕРБАНК ЛИЗИНГ», «ВЭБ-ЛИЗИНГ» И «ВТБ-ЛИЗИНГ», НА ЭТИ КОМПАНИИ В СУММЕ ПРИШЛОСЬ 37% ОБЪЕМА НОВЫХ СДЕЛОК

↑ ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

ТАБЛИЦА 2. ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, НЕГАТИВНО ВЛИЯЮЩИЕ НА ЛИЗИНГОВЫЙ РЫНОК

МЕСТО	НЕГАТИВНЫЙ ФАКТОР
1	НЕХВАТКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫХ «КАЧЕСТВЕННЫХ» КЛИЕНТОВ
2	НЕХВАТКА У ЛК ФИНАНСИРОВАНИЯ С ДЛИТЕЛЬНЫМИ СРОКАМИ («ДЛИННЫЕ РЕСУРСЫ»)
3	НЕХВАТКА У ЛК ЗАЕМНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В ДОСТАТОЧНОМ ОБЪЕМЕ
4	НИЗКИЙ СПРОС НА ЛИЗИНГОВЫЕ УСЛУГИ СО СТОРОНЫ КЛИЕНТОВ
5	ПРОТИВОРЕЧИЯ И НЕДОРАБОТКИ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ РАЗВИТИЮ ОТДЕЛЬНЫХ СЕКМЕНТОВ (ОПЕРАТИВНЫЙ ЛИЗИНГ, ЛИЗИНГ НЕДВИЖИМОСТИ)
6	ПОВЫШЕННОЕ ВНИМАНИЕ К ЛИЗИНГОВЫМ СДЕЛКАМ СО СТОРОНЫ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ
7	ПРОБЛЕМЫ С ВОЗВРАТОМ/ЗАЧЕТОМ НДС
8	ОТСУТСТВИЕ СОВРЕМЕННОГО И АДЕКВАТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ
9	ДРУГИЕ ПРИЧИНЫ

ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

ТАБЛИЦА 3. ТОП-30 РОССИЙСКИХ ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ ПО ИТОГАМ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ 2010 ГОДА

МЕСТО ПО НОВЫМ СДЕЛКАМ		КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА (МЛРД РУБ.)		ПОРТФЕЛЬ НА 01.10.10 (МЛРД РУБ.)	МЕСТО ПО ПОРТФЕЛЮ
01.10.10	01.10.09		ЗА 9 МЕС. 2010	ЗА 9 МЕС. 2009		
1	2	«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ»	63341,0	19668,5	104128,0	2
2	1	«ВЭБ-ЛИЗИНГ»	53732,5	21792,4	84664,8	3
3	6	«ВТБ-ЛИЗИНГ»	39024,6	5174,4	157227,9	1
4	26	ГЛК «ТРАНСКРЕДИТЛИЗИНГ»	25108,1	1029,5	38285,5	5
5	8	«ГАЗТЕХЛИЗИНГ»	19319,1	4442,9	34241,1	6
6	4	EUROPLAN	14681,9	6712,7	15785,5	9
7	10	ГРУППА КОМПАНИЙ «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	9016,4	3883,6	14387,9	12
8	3	«ИЛЮШИН ФИНАНС КО.»	7183,3	12983,1	43887,8	4
9	64	«СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	7099,2	156,5	10438,3	17
10	12	«ТРАНСФИН-М»	6400,6	2593,5	12409,6	15
11		ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «УРАЛСИБ»	5100,5	Н/Д	26382,3	7
12	11	«CASCADE ЛИЗИНГ»	5080,3	3495,0	3797,5	31
13	7	ГК «СЕВЕРНАЯ ВЕНЕЦИЯ»	4959,9	4705,8	11550,4	16
14	24	«ДЕЛЬТАЛИЗИНГ»	4859,4	1314,8	7339,4	20
15	9	«ДОЙЧЕ ЛИЗИНГ ВОСТОК»	4635,8	3929,5	15439,0	10
16		ГОСУДАРСТВЕННАЯ ТРАНСПОРТНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	4347,5	Н/Д	6015,4	24
17	39	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	3995,2	541,4	7186,8	22
18		ОЛК «РЕСО-ЛИЗИНГ»	3362,3	Н/Д	3863,5	29
19		РУССКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	3107,0	Н/Д	5212,0	26
20	42	«ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ»	2781,9	466,4	3326,1	34
21	22	УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (ХАБАРОВСК)	2 641,1	1528,0	4454,3	28
22		ГЛК «ТРАНСИНВЕСТХОЛДИНГ»	2558,9	Н/Д	7460,7	19
23	27	«СТОУН-ХХИ»	2489,6	939,0	2048,6	44
24	23	«ФОЛЬКСВАГЕН ГРУП ФИНАНС»	2270,4	1477,1	2074,6	43
25	20	ГК «КАМАЗ-ЛИЗИНГ»	2246,0	1601,0	3039,0	37
26		«ЦЕНТР-КАПИТАЛ»	2222,9	Н/Д	7765,6	18
27		«АФИН ЛИЗИНГ ВОСТОК» (IVECO CAPITAL)	2170,0	Н/Д	3123,8	35
28	15	«М.Т.Е.-ФИНАНС»	2031,0	1982,6	14702,0	11
29		«БРАНСВИК РЕЙЛ ЛИЗИНГ»	2010,7	Н/Д	13409,3	13
30		ЛИЗИНГОВЫЙ ХОЛДИНГ LINELEASING GROUP	1920,8	Н/Д	3016,0	38

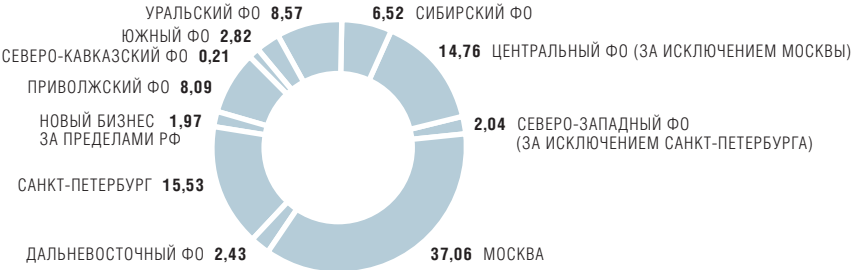
ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

девяти месяцев 2010 года и повышение концентрации. Доля сделок крупнейшего лизингодателя в объеме нового бизнеса составила 15% (за девять месяцев 2009 года — 11,8%), на десять крупнейших компаний пришлось 58% новых сделок (в 2009 году — 48,6%).

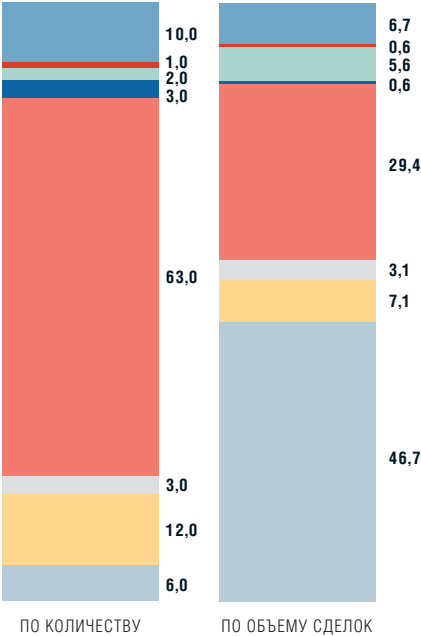
Необходимо отметить, что в рассматриваемом периоде почти половину новых сделок на рынке (46,7%) обеспечили связанные с государством лизинговые компании (в том числе «дочки» госбанков).

В географическом разрезе за девять месяцев 2010 года значительно изменилась доля лишь трех регионов — Москвы, Центрального ФО и Сибирского ФО, доля сделок остальных регионов изменилась менее заметно (см. график). Доля Москвы увеличилась с 28,9% по итогам девяти месяцев 2009 года до 37,6%, доля Сибирского ФО снизилась с 15,6% до 6,5%, доля Центрального ФО сократилась с 20,9% до 14,8%.

Тройку лидеров по объему сделок в Москве за девять месяцев 2010 года составили компании «Сбербанк Лизинг», «ВТБ-Лизинг» и «Транскредитлизинг». Суммарно данные компании обеспечили 48,4% новых сделок, приходящихся на столицу.



ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА НОВЫХ СДЕЛОК ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2010 ГОДА (%) ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».



- ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ
- ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ЧАСТНЫЙ БАНК
- ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ОБОРУДОВАНИЯ
- ПРОЧИЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ СОБСТВЕННИКИ
- ИНОСТРАННЫЙ БАНК
- ИНОСТРАННЫЙ ФОНД ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
- ИНОСТРАННЫЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ОБОРУДОВАНИЯ
- ПРОЧИЕ ИНОСТРАННЫЕ СОБСТВЕННИКИ

ПРОФИЛЬ УЧАСТНИКОВ ИССЛЕДОВАНИЯ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2010 ГОДА В РАЗРЕЗЕ СОБСТВЕННИКОВ (%) ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

нию «длинных» денег), так и правовая. В то же время именно в 2009–2010 годах в дополнение к нестабильности экономики произошли и негативные изменения в правовой базе финансовой аренды. С 2009 года была отменена ускоренная амортизация для первой-третьей групп имущества, а в 2010 году Министерство финансов предложило поставить под сомнение необходимость ускоренной амортизации по всему остальному спектру имущества.

Такое предложение может быть обусловлено стремлением представителей фискальных властей реализовать принцип справедливости и равномерности налогообложения. Это означает в данном случае лишение договоров лизинга имеющихихся у них преимуществ. С другой стороны, возможно, Минфин расценивает в качестве двойной выгоды лизинговых компаний одновременное существование введенной амортизационной премии и ускоренной амортизации. На наш взгляд, обе предпосылки спорны.

Во-первых, принятые ранее законодательством льготы по отношению к лизингу были введены не случайно и существующий уровень износа основных средств в экономике (45,3% на конец 2008 года, по данным Росстата) свидетельствует, что отменять их еще очень рано.

Во-вторых, согласно результатам нашего исследования, 92% лизинговых компаний не применяют в своей деятельности амортизационную премию. К тому же необходимо отметить, что для лизинговых сделок длительностью менее пяти лет применение амортизационной премии в принципе экономически не целесообразно, так как при передаче имущества клиенту лизингодатель должен будет восстановить сумму ранее примененной премии.

По оценке «Эксперт РА», с учетом динамики рынка за январь—сентябрь 2010 года объем новых сделок по итогам 2010 года составит около 550–580 млрд руб., а темпы прироста к 2009 году — 75–85%. ■

МЕДЛЕННО, НО ВЕРНО

ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА НА РЫНКЕ ЛИЗИНГА ХУЖЕ ВСЕГО ПРИШЛОСЬ КОМПАНИЯМ, ЗАНИМАЮЩИМСЯ ЛИЗИНГОМ АВТОТРАНСПОРТА. ОДНАКО СЕЙЧАС ЭТОТ СЕКТОР РЫНКА ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ НАИБОЛЕЕ АКТИВНО. ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ ВОЗВРАЩЕНИЕ СПРОСА, ОТЛОЖЕННОГО В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА. В ОТВЕТ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ СНИЗИЛИ ЦЕНЫ ДО ДОКРИЗИСНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ.

МАРИЯ КАРНАУХ

ПЕРВЫЕ СРЕДИ РАВНЫХ По словам руководителя управления лизинга автотранспорта «Центр-Капитал» Алексея Андриященко, существенно сократился объем продаж, а также упала популярность долгосрочной аренды транспортных средств. Заместитель генерального директора «CARCADE Лизинга» Алексей Смирнов также констатирует: во время экономического спада затраты на лизинговые услуги, являющиеся основным инструментом для обновления транспортных средств предприятий, сократились в разы. Особенно резко снизилась популярность коммерческих автомобилей: по словам господина Смирнова, в первом квартале 2009 года приобретение коммерческого автотранспорта лизинговыми компаниями практически не финансировалось.

«Двукратное сокращение рынка лизинга автотранспорта в 2009 году по праву можно считать одним из печальных итогов мирового экономического кризиса», — соглашается специалист отдела лизинга автотранспорта ГК «Балтийский лизинг» Максим Уткельбаев. Однако он подчеркивает, что «аналогичную картину можно было наблюдать в большинстве сегментов этого рынка». То же касается и грузовых автомобилей: по данным ассоциации «Рослизинг», долгосрочная аренда этого вида транспорта в 2009 году снизилась на 48% и составила 14,05 млрд руб. Доля же этого сегмента в новом бизнесе сократилась на 8,4 п.п. и составила 7,95% (по данным «Эксперт РА»).

Причиной стремительного сокращения рынка лизинговых услуг эксперты называют в первую очередь отсутствие банковского финансирования. «Банковские

кредиты, ранее занимавшие существенную долю в пасивах лизинговых компаний, стали выдаваться либо под большие проценты, либо не предоставлялись лизинговым компаниям вовсе», — говорит Максим Уткельбаев. В результате лизинговым компаниям пришлось самим «закручивать гайки». О спецпредложениях и речи не шло: на смену лояльности к клиенту пришло увеличение процентных ставок, авансовых платежей и уменьшение сроков заключения договоров. Неудивительно, что в этих условиях, особенно в ситуации общей экономической нестабильности, большинство лизингополучателей приняло решение отложить планы по дальнейшему развитию своего бизнеса и заняло выжидательную позицию. «Таким образом, объем спроса на услуги лизинговых компаний резко снизился», — заключает специалист.

ВОССТАНОВЛЕНИЕ Однако уже с первого квартала 2010 года темпы восстановления активности в сегменте лизинга коммерческого транспорта превысили показатели роста в других отраслях долгосрочной аренды, говорит Алексей Андриященко. После кризиса по мере падения стоимости лизинговых услуг начали расти и закупки коммерческого транспорта при помощи лизинга, подчеркивает представитель «Центр-Капитала». Долгосрочная аренда оказалась ближе представителям строительной отрасли, заморозившим закупки транспорта во время кризиса, и ритейлерам, которые не спешили заниматься обновлением своих автопарков. Напомним, по данным АВТОСТАТА, за девять

месяцев 2010 года российский рынок LCV вырос на 25%. Примерно в такой же пропорции возросли и продажи в лизинг, в частности, грузового транспорта и автобусов. Также свои автопарки обновили маршрутные такси, сменившие старые «Газели» на иномарки, такие как Ford и Peugeot.

Именно легковой и грузовой автотранспорт, наиболее пострадавшие за время экономических неурядиц, стали лидерами роста популярности лизинговых услуг на послекризисном пространстве. Компании, предоставляющие эти виды транспорта в долгосрочную аренду, первыми пошли навстречу клиенту. «Ввиду высокой ликвидности предмета лизинга и значительно меньших рисков именно автолизинговые компании первыми стали смягчать требования к клиентам и условиям сделок в конце 2009 — начале 2010 годов», — рассказал Роман Романовский, ведущий эксперт отдела рейтингов кредитных институтов «Эксперт РА». В результате за девять месяцев 2010 года объем сегмента лизинга легкового автотранспорта вырос на 92,7%, сегмента грузовых автомобилей — на 180% (с учетом компании «ВФС Восток»), подчеркивает специалист.

«На сегодня можно констатировать оживление в сегменте лизинга грузовых автомобилей у нас в компании и на рынке лизинга в целом», — подтверждает Максим Уткельбаев. По его словам, в ГК «Балтийский лизинг» за девять месяцев 2010 года прирост в данном сегменте составил 185% к аналогичному периоду предыдущего года: за это время компания заключила 407 сделок лизинга грузового автотранспорта на сумму 2 млрд руб.

ВЕТЕР ПЕРЕМЕН Активность своих клиентов представитель «Балтийского лизинга» объясняет эффектом отложенного спроса: заинтересованность проявляют те лизингополучатели, которые сегодня испытывают острую необходимость в финансировании замороженных на период кризиса инвестиционных проектов. В то же время эксперты отмечают существенные изменения в самом поведении компаний, желающих получить транспорт в долгосрочную аренду. По мнению Алексея Андриященко, клиенты стали более придирчивы. «Во-первых, многие столкнулись с проблемами, связанными с дефолтами лизинговых компаний, в результате чего пострадали добросовестные лизингополучатели», — говорит он. — Наученные горьким опытом, они стали более внимательно оценивать лизингодателей, обращая внимание на репутацию компании, размер собственного капитала, рекомендации партнеров и поставщиков». Кроме того, подчеркивает представитель «Центр-Капитала», кризис научил предпринимателей экономить, поэтому теперь они начали глубже изучать рынок, прежде чем сделать окончательный выбор.

Лизинговым компаниям также пришлось пересмотреть некоторые аспекты своей деятельности. По мнению господина Уткельбаева, многие участники рынка оптимизировали свои бизнес-процессы, по-новому взглянув на риски, сопровождающие их деятельность. «Подход к анализу потенциальных клиентов стал комплексным, учитывающим не только финансовое состояние лизингополучателя, но и отрасль, в которой он работает», — говорит специалист. Снижение уровня риска →


ГТЛК

Государственная
Транспортная
Лизинговая
Компания



Лизинг дорожной техники и оборудования, грузового и пассажирского транспорта, лизинг авиационной техники, включая аэронавигационное и аэропортное оборудование, железнодорожного подвижного состава, водного транспорта и портового оборудования.

ЛИЗИНГ ВСЕХ ВИДОВ ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ

www.gtlk.ru

125284, Москва, Ленинградский пр-т, д. 31А, стр. 1
тел.: +7 (495) 221 00 12 – факс: +7 (495) 221 00 06
e-mail: gtlk@gtlk.ru

Реклама. Открытое акционерное общество «Государственная транспортная лизинговая компания». Срок лизинга от 3 до 5 лет. Аванс – до 30%. Среднегодовое удорожание – от 6,80%.

повлекло за собой падение процентных ставок, которое и наблюдается сейчас на рынке лизинговых услуг. По мнению экспертов, цены на долгосрочную аренду уже вернулись к докризисным показателям. «В острой фазе кризиса ни о каких уступках речи идти не могло, наоборот, компании ужесточили требования к клиентам и выросли тарифы», — говорит Алексей Смирнов. Однако по мере восстановления ликвидности, уже с конца 2009 года, ситуация постепенно менялась, и уже к третьему кварталу 2010 года лизинговое предложение вернулось на докризисный уровень, убежден представитель «CARCADE Лизинга».

Как известно, спрос рождает предложение. В случае с российским рынком сначала появился дефицит: по словам Алексея Андリュщенко, резко выросший по сравнению с показателями прошлого года спрос привел к тому, что по мере роста продаж к концу года потребители начали сталкиваться с дефицитом автомобилей по некоторым позициям. В результате автопроизводители стали активнее развивать направление коммерческих автомобилей. Peugeot выделил коммерческий транспорт в отдельное направление и предлагает своим клиентам готовые решения для маршрутных такси. Citroen разработал направление Business. Не отстают от конкурентов Nissan и Hyundai: эти автопроизводители также могут похвастаться специализированными отделами коммерческого транспорта, а кроме того, вместе с лизинговыми компаниями они предлагают специальные условия приобретения этих транспортных средств в лизинг. Например, в «Центр-Капитале» разработали совместную программу, в которой сумма лизинговых платежей меньше розничной цены автомобиля. По этой схеме стоимость договора лизинга с учетом всех процентных платежей на некоторые автомобили BMW, Citroen, Ford, Mercedes, Nissan, Renault, Kia ниже розничной стоимости этих автомобилей на 2,3% и даже 5% в зависимости от модели и условий по лизингу.

ШАТКОЕ РАВНОВЕСИЕ Однако несмотря на все эти позитивные тенденции, у участников рынка лизинговых услуг нет уверенности в завтрашнем дне. Они пока не торопятся говорить о полном восстановлении после кризиса. Компании, предоставляющие в аренду автотранспорт, отмечают положительные тенденции, однако поразному оценивают перспективы. По мнению Алексея Смирнова, о полном восстановлении рынка лизинга коммерческого автотранспорта можно будет говорить в 2014 году. «Сегодня только начало выхода из кризиса», — убежден представитель «CARCADE Лизинга». Эксперт рассчитывает, что рост рынка лизинга коммерческой техники до конца 2010 года составит 10%.

В «Центр-Капитале» не заглядывают так далеко и предпочитают обсуждать только ближайшие перспективы: «Автопроизводители будут активно развивать это направление, а лизинговые компании будут стараться наращивать долю лизинга в общих объемах продаж», — говорит Алексей Андリュщенко. По его словам, уже в четвертом квартале текущего года появятся интересные совместные программы лизинга коммерческого транспорта, связанные с повышением деловой активности в этот период: многие предприятия будут стремиться решить проблему обновления автопарка до конца года.

Не торопят события и специалисты по лизингу грузового автотранспорта. «В целом сегмент лизинга грузового автотранспорта постепенно преодолевает последствия кризиса», — констатирует господин Уткельбаев. Он убежден, что сохраняющийся дефицит финансовых ресурсов у лизингополучателей, а также наличие у большинства из них планов увеличения лизинговых портфелей приведут к росту объемов на рынке лизинга автотранспорта, в том числе и в сегменте грузовых автомобилей. ■

ИНТЕРЕСНО, ЧТО ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ САМОГО ЛИЗИНГА В СТРАНЕ НЕТ. СУЩЕСТВУЕТ РЯД ПРИНЯТЫХ ПРОГРАММ, НАПРИМЕР ВОЗМЕЩЕНИЕ ЧАСТИ ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ПО КОНТРАКТАМ ЛИЗИНГА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ САМОЛЕТОВ, А ТАКЖЕ СУДОВ



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

ГОСДЕФЕКТ РЫНОК ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ НАХОДИТСЯ НА ПОДЪЕМЕ. ЭТО НЕ ТОЛЬКО СЛЕДСТВИЕ ТОГО, ЧТО ОБЪЕКТИВНО УЛУЧШИЛАСЬ СИТУАЦИЯ — МНОГИМ ЛИЗИНГОВЫМ КОМПАНИЯМ, ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ ТЕХНИКИ И ЕЕ ПОТРЕБИТЕЛЯМ ПЕРЕЖИТЬ ТЯЖЕЛЫЕ ВРЕМЕНА ПОМОГЛО ГОСУДАРСТВО. ТАТЬЯНА РЫБАКОВА

МУЛЬТИПЛИКАЦИОННЫЙ ЭФФЕКТ

Продажи коммерческих автомобилей растут. По данным Ассоциации европейского бизнеса, за январь—сентябрь 2010 года (на момент подготовки материала новых данных еще не поступало) группа ГАЗ продала 47,6 тыс. легковых коммерческих автомобилей, что на 27% больше, чем за аналогичный период 2009 года. У «Соллерс» за тот же период продажи увеличились и вовсе на 34%, составив 55,75 тыс. машин. При этом весь рынок негрузовых автомобилей за восемь месяцев 2010 года вырос на 18%, несмотря на государственную программу обмена старых легковых машин на новые. Это благодаря государственным мерам поддержки лизинга, говорят в один голос эксперты. Государство помогло и другим секторам лизинга.

Самое интересное, что государственная поддержка была косвенной. «Программы поддержки самого лизинга нет. Существует ряд принятых программ, например возмещение части лизинговых платежей по контрактам лизинга отечественных самолетов, то же самое недавно принято по судам. Была также программа возмещения части процентных затрат лизинговыми компаниями при приобретении российского автотранспорта, также заявлялось о программах возмещения части лизинговых платежей субъектам малого и среднего бизнеса», — рассказывает Роман Романовский, эксперт департамента рейтингов финансовых институтов «Эксперт РА». Все это косвенные меры в отношении лизинга, а прямое их направление — поддержка конечных клиентов или отечественных производителей оборудования, поясняет эксперт, но такой подход верен. «Государство должно выполнять свою основную роль — регулятора рынка, поэтому прямая помощь только вредна. Необходимо создание условий для развития бизнеса», — соглашается Евгений Колесов, начальник отдела маркетинга ГК «Балтийский лизинг». Косвенные меры дали заметный эффект: по данным «Эксперт РА», только за первое полугодие объем новых сделок увеличился в 2,8 раза относительно аналогичного периода 2009 года и составил 255,5 млрд рублей. «Мы ожидаем роста объемов новых сделок по итогам 2010 года примерно до 500 млрд рублей», — говорит господин Романовский.

К мерам государственной поддержки можно отнести увеличение в 2009 году уставного капитала Государственной транспортной лизинговой компания (ГТЛК). «Реализация лизинговых программ ГТЛК обеспечила предприятиям доступ к более дешевым и долгосрочным финансовым ресурсам. И в 2009 году, и сейчас это край-

не актуально для предприятий, поскольку ставки по договорам лизинга у коммерческих лизингодателей сильно выросли. Для многих предприятий лизинг стал фактически недоступным. Программы ГТЛК не только делают для предприятий получение лизинга более возможным, но и стимулируют сбыт отечественной техники. Это особенно важно, поскольку в условиях кризиса отечественное машиностроение пострадало в наибольшей степени», — говорит Владимир Добровольский, директор по развитию бизнеса ГТЛК.

Господин Калинин отмечает и действующую программу финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП), реализуемую Российским банком развития, в которой участвует «РЕСО-Лизинг». «Хотя в начале пути в этой программе было много огрехов и нестыковок, связанных в первую очередь с отстраненностью ее авторов от реальной практики работы лизинговых компаний, практически все они были устранены благодаря конструктивной позиции сотрудников РосБР и активному диалогу с лизинговыми компаниями», — отмечает он. — На сегодня возможности финансирования в РосБР таковы, что это оказывает реальную поддержку субъектам МСП, как в части выгодной ставки кредитования, так и в скорости принятия решения. Доступ к источникам финансирования дал шанс вернуться на рынок игрокам, которые в разгар кризиса свернули свою деятельность». Господдержка через кредитование РосБР лизинговых операторов, осуществляющих сделки с малым и средним бизнесом, позволила вывести на рынок ряд интересных продуктов, добавляет Юлия Тарасова, директор департамента маркетинга лизинговой компании CARCADE, которая также участвует в этой программе.

Я ТЕБЯ ПОРОДИЛ... Есть и новые инициативы, призванные стимулировать лизинг. В частности, предложения Минэкономразвития о законодательном признании повторного лизинга и внесудебного порядка изъятия имущества у недобросовестных лизингополучателей.

«Если лизинговые компании получат возможность повторно передавать в лизинг изъятую технику, то отношение на рынке лизинга станут проще», — поясняет Юлия Тарасова. — Сегодня операторам приходится якобы продавать этот предмет лизинга подставным компаниям, потом якобы покупать у них, чтобы передать в лизинг уже на законных основаниях. Если операторы получат возможность повторно передавать в лизинг изъятую технику и другие предметы лизинга, то отпадет целая цепочка ненужных,

трудоемких и затратных действий, что благотворно скажется и на стоимости услуг, и на скорости обслуживания, и, возможно, на развитии новых направлений».

«Внесудебный порядок изъятия имущества у недобросовестных лизингополучателей тоже необходимо узаконить», — продолжает госпожа Тарасова. — Сегодня, если недобросовестный лизингополучатель не соглашается отдать предмет лизинга, единственный способ вернуть имущество — обратиться в суд. Случаев судебных обращений становится все больше, поэтому средний срок рассмотрения одного дела составляет около полугода. Прибавьте сюда право лизингополучателя обжаловать решение суда, право подачи встречных исков... И представьте, как долго может тянуться судебное разбирательство. Все это время предмет лизинга находится в собственности у лизингополучателя и, как правило, нещадно эксплуатируется. Поэтому, когда предмет лизинга все-таки удастся вернуть, его ресурс оказывается практически на исходе. Если риск невозврата снизится, это благотворно повлияет и на размеры платежей, и на размеры залогов». Если эти поправки будут приняты, в следующем году рынок лизинга может вырасти еще на 40–50%, подсчитал Роман Романовский.

Впрочем, пока одна рука государства дает, другая норовит забрать. По мнению участников рынка, принимаемые сейчас государством меры в области налогообложения, с лизингом напрямую не связанные, способны, однако, привести отрасль в полный упадок. В первую очередь опасения вызывают планы Минфина отменить ускоренную амортизацию.

Дело в том, что привлекательности лизинга по сравнению с банковским кредитом, например, в немалой степени способствовало то обстоятельство, что финансовая аренда позволяла оптимизировать налогообложение, прибегнув к так называемой ускоренной амортизации. Однако в 2008 году она была отменена для первой-третьей амортизационных групп, куда входят, в частности, автомобили с объемом двигателя до 3,5 л. А в конце мая Минфин в разработанных ведомством основных направлениях налоговой политики до 2013 года провозгласил отказ от ускоренной амортизации вообще.

«Минфин считает, что в условиях дефицита бюджета он сможет на этом что-то сэкономить. Такой подход является узковедомственным и не выдерживает абсолютно никакой критики с точки зрения интересов развития экономики», — говорит Сергей Калинин. — Доля лизинга сократится, следовательно, лишатся возможностей развития в первую очередь субъекты малого предпринимательства, часть средств опять уйдет в тень, а значит, уменьшится налоговая база, об увеличении которой вроде бы заботится Минфин. Как говорится, за что боролись, на то и напоролись». «Лизинг — практически единственный финансовый инструмент в нашей стране, который помогает малому и среднему бизнесу обновлять основные средства», — добавляет Владимир Добровольский. — По объему сделок на срок три-пять лет лизинговые операции составляют столько же, сколько и все кредитные операции, притом что суммарные активы банков превышают лизинговые активы в сотни раз». ■

ПО МНЕНИЮ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, ПРИНИМАЕМЫЕ СЕЙЧАС ГОСУДАРСТВОМ МЕРЫ В ОБЛАСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ, С ЛИЗИНГОМ НАПРЯМУЮ НЕ СВЯЗАННЫЕ, СПОСОБНЫ ПРИВЕСТИ ОТРАСЛЬ В УПАДОК. В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ОПАСЕНИЯ ВЫЗЫВАЮТ ПЛАНЫ МИНФИНА ОТМЕНИТЬ УСКОРЕННУЮ АМОРТИЗАЦИЮ



ВАСИЛИЙ АЛЕКСАНДРОВ

АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

ПОСТАВЩИК ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МЕРЫ ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ ЛИЗИНГА ПОМОГАЮТ И ПОКУПАТЕЛЯМ ПРОДУКЦИИ В ЛИЗИНГ, И ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ ЭТОЙ ПРОДУКЦИИ, И ФИНАНСОВЫМ ПОСРЕДНИКАМ, ЛИЗИНГОВЫМ КОМПАНИЯМ И ПОДРАЗДЕЛЕНИЯМ БАНКОВ. КАК ПОПАСТЬ В ИХ ЧИСЛО И НАСКОЛЬКО ЭТО ВЫГОДНО?

ТАТЬЯНА РЫБАКОВА

НАЛОГОВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ В ЗАКОНЕ

Иван долго работал в компании частного такси, но в прошлом году ушел на вольные хлеба: не понравилось, что изменили систему заказов и увеличили размер отчислений «хозяину». Машину он взял в аренду. Условия для новенькой «Рено Логан» были такие: в случае оплаты месяца эксплуатации авансом — 1 тыс. рублей в день, в случае разовых платежей — от 1,4 тыс. рублей в день. То есть платить нужно не менее 30 тыс. ежемесячно — правда, ТО и страховка за счет арендодателя. Поначалу Иван был рад и этому, ведь автокредит ему, как частному предпринимателю, в банке не дали. Но очень быстро понял, что при таких платежах весь его таксистский заработок уходит на аренду и бензин. А узнав, что можно взять тот же «Рено Логан» в лизинг, быстро подсчитал, что, заплатив около трети цены машины, уже через год сможет выкупить ее полностью.

Правда, так как статус ЧП он приобрел менее года назад, лизинговая компания потребовала поручителя. В принципе поручителем по договору лизинга может выступить и региональная структура поддержки малого бизнеса. Иван вначале попытался было получить такую поддержку, а потом махнул рукой: писанины много, общение с чиновниками — это отдельный талант. Тем более что в конце концов удалось найти лизинг без поручительства — правда, процент удорожания (аналогичен проценту за кредит) был повыше. Одобрила лизинг и бухгалтер, приглашенная Иваном для сдачи отчетности и расчета налогов, ведь платежи за лизинг относятся к расходам, в отличие от платежей за кредит, следовательно, налог на прибыль меньше. Еще в прошлом году удалось бы сэкономить и на налоге на имущество: для основных средств транспорта, взятых в лизинг, действовала ускоренная амортизация с коэффициентом 3, то есть списать имущество можно было вдвое быстрее норматива. Однако с этого года ускоренную амортизацию запретили применять для первой-третьей амортизационных групп (с нормативным сроком амортизации до пяти лет), а к ним относятся и автомобили с объемом двигателя до 3,5 л.

Аренда транспорта — это фактически оперативный лизинг, поясняет Владимир Добровольский, директор по развитию бизнеса Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК), только ведут его, как правило, поставщики. А лизинговые компании предоставляют так называемую финансовую аренду, то есть средства на приобретение того же имущества с последующим переходом его в собственность. «Сейчас многие лизингополучатели, например дорожно-строительные предприятия, как раз стремятся перейти от аренды к лизингу», — говорит господин Добровольский. — Уникальность лизинга состоит в том, что этот механизм позволяет малым и средним предприятиям приобретать имущество с рассрочкой оплаты на три-пять лет».

ЗА ШИРОКОЙ СПИНОЙ ГОСУДАРСТВА

Таких предпринимателей, как Иван, среди клиентов лизинговых компаний — море. И хотя во все времена больше ценился клиент крупный и денежный, к небольшим и небогатым предпринимателям и фермерам благодаря государственным программам поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП), развития сельского хо-

НОВЫЕ РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ

На сегодняшний день компания Volvo — единственный иностранный производитель, у которого есть полномасштабный завод в России. Это позволило компании получить статус отечественного производителя и принимать участие в госпрограммах наравне с традиционными российскими автопроизводителями. Сейчас сотрудничество Volvo с Рос-

сельхозбанком, «Росагролизингом» и ГТЛК находится в активной фазе, и уже были совершены сделки по поставке Volvo конечным потребителям. На российском рынке компании приходится конкурировать с отечественной продукцией. Продукция Volvo гораздо дороже российской, а в России выбор в тендерах часто делается на основании только цены машин. Но есть уже и те заказчики, кто имеет опыт эксплуа-



зайства стали относиться более благосклонно. А в этом году, когда первые стартапы завелись в малом бизнесе, эти клиенты оказались одним из важных факторов оживления автопроизводства. И сегодня производители тех же автомобилей с удовольствием сотрудничают с госструктурами по программам поддержки МСП.

«По нашим оценкам, спрос на лизинг в России удовлетворен на 20–25%», — говорит господин Добровольский. Юлия Тарасова, директор департамента маркетинга компании «CARCADE Лизинг», первым из факторов, отрицательно влияющих на развитие рынка лизинговых услуг, называет недостаток финансовых средств у потенциальных клиентов: «Многие бизнесы до сих пор находятся на грани выживания». Причем хуже всего положение у основных клиентов лизинговых компаний — представителей малого и среднего бизнеса. «По нашей оценке, в крупном бизнесе уменьшение инвестиций в 2009 году составило не более 7–8%, в среднем бизнесе — 50%, в малом бизнесе — 80–90%», — говорит господин Добровольский.

Немудрено, что госпрограмму поддержки малого и среднего бизнеса, которую в области лизинга государство проводит через Российский банк развития, и лизинговые компании, и предприниматели воспринимают положительно. Бизнесу она помогает снизить процент по кредиту, лизингодателям — увеличить портфель, поставщикам — увеличить продажи.

Схема такова. На основе выделенных государством средств РосБР формирует кредитные линии для партнеров программы. Они обязуются предлагать лизинговые продукты МСП по ставке, не более чем вдвое превышающей ставку кредита РосБР, на сумму от 150 тыс. до 15 млн рублей (при приобретении в лизинг нескольких предметов — до 150 млн рублей). В свою очередь, РосБР кредитует до 70% их лизингового портфеля на срок до пяти лет под 7,5% годовых. Лизинговые компании для участия в программе должны представить среди прочего свои бухгалтерские балансы за последние пять лет, информацию о реализованных проектах для МСП и прогноз денежных потоков на все время кредитования. Отчеты об оказанной МСП помощи и своем финансовом положении лизинговые компании должны присылать РосБР в течение всего срока кредитования.

Партнеры программы ею довольны. «Воспользоваться услугой лизинга по программе РосБР могут многие предприниматели», — говорит госпожа Тарасова, чья компания

такции шведских автомобилей и знает, что гораздо важнее дельта между уровнем издержек за период всего срока службы автомобиля и доходом, который этот автомобиль и сопутствующие ему услуги приносят владельцу. Этот фактор все чаще учитывается. Ведь коммерческие автомобили покупают не для того, чтобы они простаивали в сервисе. На звание «отечественных производителей» претендуют

и другие иностранные концерны, так же, как Volvo, открывшие свои заводы на территории России. Кроме Volvo сборочные предприятия есть у компаний Renault Trucks, Mitsubishi и Isuzu, а также совсем недавно собственное сборочное производство в Набережных Челнах появилось и у Daimler AG. В ноябре к ним прибавится и завод Scania в Санкт-Петербурге.

В РОССИИ УСЛОВИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ТЕХНИКИ В ЛИЗИНГ ПО-ПРЕЖНЕМУ СРАВНИВАЮТ С УСЛОВИЯМИ КРЕДИТОВАНИЯ

является партнером программы РосБР. — «CARCADE Лизинг» как компания, работающая в первую очередь с представителями малого и среднего бизнеса, имеет демократичные требования к потенциальным клиентам: минимальный пакет документов, не требующий нотариального заверения. Уровень одобрения сделок очень высокий — 97% от всех поступающих заявлений». Евгений Колесов, начальник отдела маркетинга ГК «Балтийский лизинг», тоже считает механизм финансирования лизинговых компаний через РосБР удачным. «Хотя первоначальное предложение по финансированию лизинговых компаний было не совсем удобным для проведения сделок, его скорректировали под требования рынка», — замечает он.

Впрочем, не все так гладко. Хотя по итогам первого полугодия 2010 года рынок лизинга вырос в 2,8 раза, более одной трети всех заключенных сделок обеспечили лизинговые компании, созданные при государственных банках,

которые с большими условностями можно назвать рыночными, — «Сбербанк Лизинг», «ВТБ-Лизинг» и «ВЭБ-лизинг», отмечает начальник коммерческого отдела ГК «Балтийский лизинг» Ирина Михайлова. Конечно, предпринимателям надо было поддержать дешевым финансовым продуктом, но теперь рынок лизинга посажен на «госиглу». Как следствие, после прекращения госпрограмм (они рассчитаны до 2012 года), может наступить «ломка». «С 2011 года рынок будет продолжать расти, но темпов 2010 года, а тем более 2006–2007 годов больше не будет», — уверена госпожа Михайлова.

ЧУЖИЕ ЗДЕСЬ НЕ ХОДЯТ

Поддержка лизинга спасла не только лизинговые компании, но и производителей и поставщиков оборудования. В первую очередь — спецтранспорта и спецтехники. Ведь, в отличие от производителей легковых машин, они не могли воспользоваться госпрограммой утилизации старых автомобилей. А та же ГТЛК, к примеру, сейчас собирает информацию о производителях дорожно-эксплуатационной техники для участия в проекте «Дорожный мастер»: ГТЛК предлагает в лизинг машину для ремонта и содержания автомобильных дорог на базе автомобилей Isuzu, «Валдай» и «ЗИЛ», на которые навешивается оборудование других производителей. Если учесть, что большинство спецтехники используется опять же государственными компаниями или в рамках госзаказа, вырисовывается неплохая перспектива получения стабильного дохода.

Увы, знакомый производитель рефрижераторов Александр развеял эти иллюзии. «Я не работаю по госпрограммам: им надо много и дешево, да еще и расплачиваются долго», — говорит он. ■

Умножение возможностей

Лизинг грузового и легкового автотранспорта, техники и оборудования

Москва
(495) 721 99 80

Санкт-Петербург
(812) 718 68 28

Новосибирск
(383) 210 59 14

Екатеринбург
(343) 378 47 17

Самара
(846) 267 38 79

Краснодар
(861) 210 99 24

Нижний Новгород
(831) 296 95 06

www.rlr.ru
info-rlru@raiffeisen.ru

Райффайзен. Разница в отношении

ООО «Райффайзен-Лизинг»
На правах рекламы.

ЛИЗИНГ АВИАТЕХНИКИ ВСТАЛ НА КРЫЛО

ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ СТАЛИ ПЕРЕЛОМНЫМИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЛИЗИНГА АВИАЦИОННОЙ ТЕХНИКИ. СЕГМЕНТ АВИАЛИЗИНГА ОБРЕЛ ЧЕТКУЮ СТРУКТУРУ, НА НЕМ ОПРЕДЕЛИЛИСЬ СИЛЬНЫЕ ИГРОКИ, ИДЕТ, НЕСМОТРЯ НА КРИЗИС, АКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ. ГЛАВНОЕ ДОСТИЖЕНИЕ ЭТОГО СЕКТОРА РЫНКА В РОССИИ — ИЗ ВОСТРЕБОВАННОГО, НО РЕДКО ПРИМЕНЯЕМОГО ИНСТРУМЕНТА ОН ПРЕВРАТИЛСЯ В РАБОТАЮЩИЙ МЕХАНИЗМ, ПУСТЬ И НЕ ВПОЛНЕ СОВЕРШЕННЫЙ.

АЛЕКСЕЙ СИНИЦКИЙ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР АВИАТРАНСПОРТНОГО ОБОЗРЕНИЯ АТО.RU, СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ВГ



ОДНА ИЗ СЕРЬЕЗНЫХ ПРОБЛЕМ ЛИЗИНГА АВИАТЕХНИКИ ЛЕЖИТ СОБСТВЕННО ВОНЕ ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА И СВЯЗАНА С КРАЙНЕ НИЗКИМИ ТЕМПАМИ ПРОИЗВОДСТВА ДАЖЕ ВОСТРЕБОВАННЫХ РОССИЙСКИХ САМОЛЕТОВ

СТРУКТУРА РЫНКА Рынок авиализинга в России перешел в более зрелую стадию. Лучшей иллюстрацией тому служит то обстоятельство, что на этот рынок не только вышли, но и заняли на нем существенную долю дочерние лизинговые подразделения крупнейших российских банков, прежде всего государственные «ВТБ-Лизинг», «ВЭБ-лизинг» и «Сбербанк Лизинг». Частные банки тоже участвуют, но в заметно меньших масштабах.

По-разному сложилась судьба «Ильюшин Финанс Ко.» (ИФК) и Финансовой лизинговой компании (ФЛК). Эти две специализированные лизинговые компании победили в 2001 году в правительственном тендере на получение государственной поддержки лизинговых программ и перешли в результате увеличения доли государства в акционерном капитале под государственный контроль. После консолидации самолетостроения под эгидой Объединенной авиастроительной корпорации обе компании в 2007 году вошли в ее состав. Сначала предполагалось, что ИФК продолжит заниматься лизингом самолетов, а ФЛК начнет специализироваться на лизинге технологического оборудования. Однако в ходе финансового кризиса ФЛК оказалась фактическим банкротом из-за ряда объективных (банкротство основных авиакомпаний-лизингополучателей — «КрасЭйр», «Дальавиа» и др.) и субъективных (деятельность тогдашнего руководства) обстоятельств. ИФК, напротив, занимает пятое место в рейтинге российских лизинговых компаний по сумме лизин-

КРУПНЫЙ ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ, ВЕРОЯТНО, ПОЯВИТСЯ НА БАЗЕ ГОСКОРПОРАЦИИ «РОСТЕХНОЛОГИИ»: В СЕНТЯБРЕ ОНА ПОДПИСАЛА КОНТРАКТ С КОМПАНИЕЙ BOEING НА ПОСТАВКУ 50 САМОЛЕТОВ СЕМЕЙСТВА BOEING 737 NEXT GENERATION С ОПЦИОНОМ ЕЩЕ НА 35 МАШИН ДАННОГО ТИПА

гового портфеля, а среди лизингодателей, занимающихся исключительно лизингом авиационной техники, уверенно занимает первое место (четыре компании, опережающие ИФК в общем рейтинге, — это дочерние структуры крупных банков, занимающиеся гораздо более диверсифицированной лизинговой деятельностью).

Также на рынке авиализинга в России присутствуют несколько десятков разных по масштабам компаний, которые занимаются главным образом лизингом авиатехники на вторичном рынке. Это могут быть как дочерние подразделения крупных авиаперевозчиков (например, «Аэрофлот-лизинг» или «ЮТэйр-лизинг»), так и самостоятельные компании. Среди них следует особо отметить пермскую компанию «Авиализинг», которая стала крупнейшим в России лизингодателем самолетов Ту-154 и вышла на новый уровень, заказав 24

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И СТАРЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Есть и другие важные показатели, свидетельствующие о развитии авиационного лизинга в России. Начался выход на международный рынок, пусть пока и в ограниченных масштабах. В первом квартале 2011 года ИФК планирует открыть дочернюю лизинговую компанию в Венесуэле для обеспечения поставок российских самолетов (Ан-148/158) в страны Латинской Америки, соответствующий меморандум уже подписан.

Наблюдается и в некотором смысле противоположный процесс: российские лизинговые компании начинают предлагать на внутреннем рынке авиационную технику иностранного производства. Например, «Сбербанк Лизинг» организовал сделку по поставке шести Boeing 737—400 для авиакомпании UTair, а «ВТБ-Лизинг» осуществляет финансовый лизинг самолетов семейства Airbus A320 для ГТК «Россия». Кроме того, крупный лизингодатель, вероятно, появится на базе госкорпорации «Ростехнологии»: в сентябре она подписала контракт с компанией Boeing на поставку 50 самолетов семейства Boeing 737 Next Generation с опционом еще на 35 машин данного типа. Поставки намечены на 2013—2016 годы. Видимо, управление подобным флотом потребует формирования сильной лизинговой компании, которая пока в структуре «Ростехнологий» отсутствует.

Несмотря на более или менее уверенное развитие лизинга авиационной техники в России, надо признать, что существует и ряд серьезных проблем. Нормативная база хоть и совершенствуется, но чрезвычайно медленно, что препятствует развитию гибкого и относительно более дешевого для авиакомпаний операционного лизинга воздушных судов. Другая проблема развития операционного лизинга связана с самим рынком: количество новых самолетов российского производства невелико, история сделок по ним небольшая, что не позволяет накопить достаточную статистику для достоверного прогноза остаточной стоимости машины, без которого операционный лизинг теряет смысл. (Один из вариантов решения этой проблемы заключается в гарантировании Объединенной авиастроительной корпорацией определенной остаточной стоимости, но пока эта идея развития не получила.)

новых российских региональных самолета Sukhoi Superjet 100 (сумма сделки превышает \$715 млн).

ПОСЛЕДСТВИЯ КРИЗИСА Финансовый кризис, очевидно, очень сильно ударил как в целом по отрасли лизинга (в 2009 году объем рынка по сравнению с 2008 годом сократился более чем втрое), так и по авиакомпаниям-лизингополучателям. Многие перевозчики, за исключением пятерки крупнейших российских авиакомпаний («Аэрофлот», «Трансаэро», S7 Airlines, UTair, Openair), находятся в сложном финансовом положении — более чем 30-процентный рост объемов перевозок, наблюдаемый в 2010 году, не сопровождается адекватным увеличением доходов авиаперевозчиков, поскольку тарифы, заметно упавшие во время кризиса, сейчас из-за острой конкуренции растут крайне медленно. Долговое бремя многих перевозчиков остается высоким, свой вклад в него вносят и задолженности перед лизинговыми компаниями. Поэтому, как отмечают лизингодатели, у них продолжается фактическое кредитование отрасли воздушных перевозок, что сказывается и на их собственном финансовом положении. Разумеется, такая неустойчивая ситуация не может длиться долго.

В то же время надо отметить, что авиационный лизинг занимает в общей структуре рынка лизинга около 15% и именно крупные заказы на новую авиационную технику заметно улучшили показатели всей отрасли лизинга. Например, в 2009 году «ВЭБ-лизинг» заключил сделки на 17,7 млрд руб., а компания ИФК — на 17,4 млрд руб. Эта же тенденция продолжилась и в 2010 году. ИФК, заключившая на ближайшие два года контракты на поставку 60 новых самолетов Ан-148, Ту-204 и Ил-96 общей стоимостью свыше 50 млрд руб., обеспечила более 20% нового бизнеса всей лизинговой отрасли. ■

Государственная поддержка финансового лизинга, заключающаяся в субсидировании процентных ставок и утвержденная постановлениями правительства № 466 от 26.06.02 и № 90 от 16.02.08, оказалась не слишком эффективной. Субсидии по постановлению № 90 предусматривали около 1,6 млрд руб. в 2008 году, 5 млрд руб. в 2009 году и 8,4 млрд руб. в 2010 году. После корректировки эти суммы были снижены соответственно до 0,6 млрд, 1,8 млрд и 2,8 млрд. Но в действительности в 2008 году было использовано только 2% от изначально запланированной суммы, а в 2009-м — 5%. Результаты 2010 года пока не подведены, но едва ли они будут сильно отличаться. Постановление № 466 выполнялось чуть более эффективно, но в нем суммы были предусмотрены существенно меньшие. На 2008 году объем субсидий был запланирован в размере примерно 0,5 млрд руб. и скорректирован до 0,3 млрд, в последующие два года корректировки не проводились, а предусматривалось около 0,6 млрд руб. в 2009 году и 0,8 млрд — в 2010-м. Использовать удалось 67% от намеченной суммы в 2008 году и 59% — в 2009 году. На текущий год прогнозы соответствующие. В числе причин низкой эффективности работы постановлений специалисты называют то, что администрирование субсидий требует значительных затрат времени, а получение субсидий не гарантировано участникам сделок на протяжении всего срока лизинга, поскольку суммы, выделяемые на субсидирование, каждый год пересматриваются. Такая оценка, впрочем, неоднозначна — в ИФК, например, считают, что постановления вполне работоспособны и позволяют предложить лизинговые ставки, конкурентоспособные на мировом уровне.

Еще одна проблема лизинга авиатехники лежит собственно вне лизингового рынка и связана с крайне низкими темпами производства даже востребованных самолетов (к примеру, на самолеты семейства Ан-148 количество заказов скоро приблизится к паре сотен, а Воронежский и Киевский авиазаводы пока освоили штучное их производство, хотя работа ведется крайне напряженная). Если эта проблема не будет решена, сроки исполнения заказов растянутся на десятилетия, что сделает бессмысленным дальнейшее развитие лизинга.

САМОЛЕТ ЗА ПОЛЦЕНЫ

БОЛЬШИНСТВО ЧАСТНЫХ САМОЛЕТОВ ОФОРМЛЕНО РОССИЙСКИМИ ПОКУПАТЕЛЯМИ В ЛИЗИНГ. ДО КРИЗИСА НА ЗАПАДЕ МОЖНО БЫЛО ВЗЯТЬ В ЛИЗИНГ САМОЛЕТ, ЗАПЛАТИВ 20% ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА ПОД 7-10% ГОДОВЫХ. И ЕСЛИ ИНОСТРАННЫЕ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ УЖЕ ГОТОВЫ РАБОТАТЬ И НА ТАКИХ УСЛОВИЯХ, ТО ПОКУПАТЕЛИ ЕЩЕ РАЗДУМЫВАЮТ.

ТАТЬЯНА РЫБАКОВА

ОШИБКА РЕЗИДЕНТА По мнению участников рынка деловой авиации, в России около 400 самолетов, принадлежащих частным лицам. Точной цифры нет по простой причине: их владельцы предпочитают не афишировать свою собственность. Для этого у них есть прекрасная возможность купить и зарегистрировать свой самолет за рубежом. Помимо конфиденциальности такая покупка дает еще несколько преимуществ: меньше хлопот с эксплуатацией и обслуживанием, нет необходимости платить высокие ввозные пошлины, проще вылетать за границу. Однако две самые важные из упомянутых причин — это конфиденциальность (большинство самолетов зарегистрировано на офшоры) и более привлекательные условия покупки.

Дело в том, что затраты на самолет велики даже для российских олигархов. Один из самых недорогих и популярных самолетов, американский Cessna Citation Sovereign, стоит в базовой комплектации порядка \$11 млн. Отделка салона — еще пара миллионов. Не то чтобы таких денег у наших миллиардеров не было, но они редко лежат на счетах без дела. А изымать деньги из бизнеса во все времена считалось делом недальновидным. Именно поэтому и был придуман лизинг: сегодня платишь только часть, а остальное отдаешь постепенно. Почему именно в лизинг, а не в кредит? Потому, что юридическим покупателем, как уже сказано, выступала офшорная компания. И еще потому, что при продаже самолета в лизинг западные компании, как правило, предлагают еще и комплекс услуг — от помощи со страховкой до советов в отношении аэродрома базирования.

Обращение к западным лизинговым компаниям тоже имело резон. Опять же, во-первых, конфиденциальность. Во-вторых, у многих наших компаний средства находятся за рубежом. «Светить» свои доходы в России им не с руки, да и западным финансистам легче проверить финансовое состояние зарубежной компании. Наконец, условия. «До кризиса на Западе можно было взять в лизинг самолет с 20% первоначального взноса под 7–11% годовых», — рассказал глава компании «Деловая авиация» Альберт Земляков. — При стандартной рентабельности российского бизнеса в 25–30% годовых владельцу бизнеса было выгодно не изымать деньги из дела, а купить самолет в лизинг. А если он оформлял лизинг у американской компании на дешевевшие тогда доллары, то выгода увеличивалась».

«Я не знаю ни одного случая покупки частным лицом самолета в лизинг через российскую компанию», — утверждает господин Земляков. В сущности, в России самолеты в лизинг брались разве что российскими корпорациями, да и то зачастую эти лизинговые компании были с ними аффи-

лированы. Но и речь шла в этом случае о самолетах российского производства, использующихся не столько для собственного удовольствия, сколько для работы. Причем для перелетов внутри страны. В то время как частные самолеты каботажные перевозки выполняют редко: и не очень нужно, и запрещены иностранным самолетам внутренние перевозки, и летать по России джетам всегда было непросто. «В России все лизинговые компании привыкли к тому, что лизинговое имущество находится в России», — объясняет господин Земляков. — Да и работали они незамысловато: брали у американцев кредит под 4%, выдавали здесь под 14%».

Еще одной причиной проведения сделок за рубежом являлась возможность перепродать самолет. Российские покупатели, как с удивлением и радостью не раз отмечали авиапроизводители, любят покупать новые самолеты. В то время как экономные западные покупатели чаще всего выбирают «вторичку». Полетав на купленной «новостройке» несколько лет, самолет можно было выгодно продать. «До кризиса самолет прибавлял в цене до \$1 млн в год, на рынке выстраивались очереди», — мечтательно вспоминает господин Земляков. Продать самолет, зарегистрированный в России, было затруднительно. А на Западе рынок вторичных продаж джетов хорошо отлажен.

Самолет, как и все суда, воздушные или водные, считается в России недвижимостью, что являлось неисчерпаемой темой для шуток. Однако в кризис стало понятно, что что-то общее между ними есть: рынок, росший на протяжении практически всего времени своего существования, упал примерно на те же 40–50%, что и «настоящая» недвижимость.



«Много было отказных самолетов, когда покупатели не решались оплатить покупку», — говорит Альберт Земляков. Лизинговые компании тоже стали осторожнее: первоначальный взнос вырос до 40–50%, для подтверждения финансового рейтинга покупателя стало необходимо привлечь поручителя — им может выступить и банк, в том числе российский. «Они впервые столкнулись с такой ситуацией, когда взятый в лизинг самолет не дорожает, а дешевеет», — поясняет господин Земляков. Пока ситуация далека от стабильности. По данным «Деловой авиации», продажи самолетов растут, при этом доля подержанных джетов в сделках сокращается. С другой стороны, цены все еще продолжают, хоть и незначительно, падать. Вот и ждут покупатели, когда на рынке явно проступит дно, а лизинговые компании перестанут беспокоиться о финансовой устойчивости своих клиентов и ликвидности купленных самолетов. Ведь оформление частного самолета в лизинг после кризиса стало еще актуальнее: сейчас каждый бизнес старается расширить свою нишу за счет конкурентов, и изымать в таких условиях деньги из производства совсем не с руки. ■

САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ В РОССИИ САМОЛЕТЫ ЖЕТ-АВИАЦИИ					
МАРКА	СТРАНА ПРОИЗВОДСТВА	КРЕЙСЕРСКАЯ СКОРОСТЬ* (КМ/Ч)	ДАЛЬНОСТЬ ПОЛЕТА (КМ)	ЧИСЛО ПАССАЖИРОВ	ЦЕНА (ОРИЕНТИРОВОЧНО; \$ МЛН)
CESSNA CITATION SOVEREIGN	США	848	14326	8-12	\$11-13
BOMBARDIER CHALLENGER 850	КАНАДА	819	5430	13-19	\$27
FALCON 2000DX/EX	ФРАНЦИЯ	850	7400	8-19	\$30
BOEING BUSINESS JET	США	870	12497	25-50	\$45
GULFSTREAM G650	США	904	12964	11-18	\$60

*НАИБОЛЕЕ ВЫГОДНАЯ СКОРОСТЬ С НАИМЕНЬШИМ РАСХОДОМ ТОПЛИВА. ИСТОЧНИКИ: ИНФОРМАЦИЯ АВИАКОМПАНИЙ, КОМПАНИЙ БИЗНЕС-АВИАЦИИ, ЗАРУБЕЖНЫЕ САЙТЫ ПО ПРОДАЖЕ САМОЛЕТОВ БИЗНЕС-АВИАЦИИ.

ПОЧЕМУ ИМЕННО В ЛИЗИНГ, А НЕ В КРЕДИТ? ПОТОМУ ЧТО ЮРИДИЧЕСКИМ ПОКУПАТЕЛЕМ БИЗНЕС-ДЖЕТОВ ВЫСТУПАЕТ ОФШОРНАЯ КОМПАНИЯ. И ТАКЖЕ ПОТОМУ, ЧТО ПРИ ПРОДАЖЕ САМОЛЕТА В ЛИЗИНГ ЗАПАДНЫЕ КОМПАНИИ ПРЕДЛАГАЮТ ЕЩЕ И КОМПЛЕКС УСЛУГ

↑
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



От уверенного движения к стремительному развитию

ВТБ-Лизинг — универсальная лизинговая компания. Мы содействуем переоснащению и обновлению производственных фондов предприятий и организаций.

ЛИЗИНГ
ВТБ

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

ОАО «ВТБ-Лизинг»

МЕДПОМОЩЬ НЕ ТОРОПИТСЯ

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ ПРЕДПОЧИТАЮТ НЕ ЗАНИМАТЬСЯ ЛИЗИНГОМ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ, ОСТАВЛЯЯ ЭТО УЗКОСПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫМ КОМПАНИЯМ, ДОБИВШИМСЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ ОТ ГОСУДАРСТВА. ИМЕННО НЕРАЗВИТОСТЬ ЭТОГО СЕГМЕНТА РЫНКА ДАЕТ ОСНОВАНИЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И РОССИЙСКИМ СПЕЦИАЛИСТАМ ВИДЕТЬ В НЕМ БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ.

МАРИЯ КАРНАУХ

ТОРМОЗА Директор по корпоративным коммуникациям Philips в России и СНГ Руслан Ноздряков рассказывает, что мешает сегодня развитию направления лизинга медицинского оборудования в России: «Проблема заключается в том, что хотя медицинское оборудование не облагается налогом на добавленную стоимость (НДС), тем не менее, согласно законодательству, НДС взимается с любой лизинговой операции». Налоговое послабление для медицинской техники связано с тем, поясняют в компании «Балтийский лизинг», что средства на закупку этого вида оборудования, как правило, выделяет государство.

На данный момент в Москве работает несколько специализированных компаний, предоставляющих финансовую аренду медицинского оборудования и пользующихся налоговыми льготами. Остальные — универсальные лизинговые компании, в распоряжении которых «универсальные» условия ведения бизнеса без каких бы то ни было послаблений, — могут предложить своим клиентам медицинскую технику только в комплекте с НДС, как и при лизинге любого другого оборудования. В результате конечная цена для клиник, больниц, институтов и других учреждений при финансовой аренде возрастает на 18%, что в контексте общей стоимости современного медицинского оборудования, исчисляемой не одной сотней долларов, может обернуться довольно внушительной суммой. «Если клиент понимает, что сумма увеличится на размер НДС, и согласен на это, то сделка заключается», — рассказывают в «Балтийском лизинге». В связи с описанной выше особенностью российского рынка можно говорить скорее не о лизинге медицинского оборудования как таковом, а об услуге, которую можно назвать «продажа в рассрочку с переходом права собственности», подчеркивает представитель Philips.

Ведущий эксперт отдела рейтингов кредитных институтов «Эксперт РА» Роман Романовский подчеркивает специфичность данного предмета лизинга, вследствие чего для этого вида финансовой аренды характерна ограниченная ликвидность, а самим лизинговым компаниям стоит быть готовыми к повышенным рискам. Кроме того, лизингодателям придется обзавестись специалистами, компетентными в вопросах медицинского оборудования. «По этим причинам сегмент никогда не был массовым и число работающих на нем компаний весьма ограничено», — констатирует Роман Романовский.

Эту информацию подтверждают и сами участники рынка. Как показало проведенное нами исследование, решившихся осваивать такой узкоспецифический сегмент рынка при не менее специфических финансовых условиях крайне мало. В портфелях большинства компаний, опрошенных нами, не оказалось услуги лизинга медицинского оборудования. Например, в Объединенной лизинговой компании» заявили, что не предоставляют этот вид продукции в финансовую аренду из-за сложностей с возвратом НДС. В «Лизинвесте» отсутствие такой услуги объяснили ее не востребованностью у клиентов. Не предоставляет медицинское оборудование своим клиентам и «Дельтализинг». Как сказано на сайте компании, основные тре-

бования к предлагаемым продуктам — стоимость не ниже \$20 тыс., ликвидность, износоустойчивость; всем этим критериям медицинская техника, с точки зрения «Дельтализинга», не отвечает.

«Фактически это означает, что лизинговая компания не купит за полмиллиона долларов специфическое медицинское оборудование, которое будет использовать единственная клиника в России», — подчеркивается в сообщении. Лизингодатель предпочтет оборудование, более востребованное бизнесом, которое в случае дефолта сделки можно легко реализовать, например деревообрабатывающий станок стоимостью \$20 тыс.

Среди тех, кто все-таки рискнул освоить сегмент лизинга медицинского оборудования, сегодня, по оценке «Эксперт РА», лидирующие позиции занимают «Лизинг-медицина», «Бизнес Альянс», «Центр-Капитал», «РЕСО-Лизинг» и «Газтехлизинг».

Среди всех перечисленных компаний, в портфеле которых лизинговые услуги на разные виды продукции, «Лизинг-медицина» является единственным предприятием, специализирующимся только на медицинском оборудовании. Неудивительно, что основной упор компания делает на уровень подготовки сотрудников. В компании считают, что ее задача — стимулировать лечебные учреждения к своевременному обновлению оборудования и технологий, а в более широком плане — способствовать развитию здравоохранения. Поэтому потенциальным клиентам предлагаются не только отдельные виды оборудования, но и различные комплексы медицинской техники. Кроме того, компания готова помочь свои клиентам с оформлением необходимых документов для таможни, а также организовать доставку приобретенного оборудования.

На этом фоне предложения универсальных лизинговых компаний выглядят значительно скромнее. «РЕСО-

Лизинг» не предлагает отдельной программы для медицинского оборудования: на сайте компании представлено несколько вариантов финансовой аренды для всех продуктов, предоставляемых в лизинг. Например, план «Персональный» предусматривает срок от 13 до 48 месяцев, первоначальный взнос от 10 до 49%, график выплат по согласованию с ИП или юридическим лицом.

Вариант «Эконом» — уже 13–36 месяцев, график выплат — ежемесячные, классические убывающие, первый взнос от 20 до 49%.

В универсальных лизинговых компаниях, решившихся на освоение узкоспецифического сегмента финансовой аренды медицинского оборудования, понимают, что дело не столько в прибыльности, сколько в социальной значимости таких проектов. Финансовая лизинговая компания начала сотрудничество со шведским производителем Elekta с оснащения при НИИ нейрохирургии им. академика Н. Н. Бурденко РАМН первого в России и СНГ центра «Гамма-нож», предлагающего эффективное неинвазивное лечение глубоко расположенных опухолей головного мозга и сосудистых мальформаций при помощи установки Leksell Gamma Knife(R). «Возможно, в экономическом плане это не самая крупная и не самая рентабельная сделка, но ее социальную значимость переоценить невозможно», — признают в компании. Лизингодатель отмечает, что такое дорогостоящее оборудование «не по карману» многим российским медицинским учреждениям и только использование механизма лизинга может позволить им предлагать своим пациентам современную методику лечения.

БОЛЬШИЕ ПЕРЕМЕНЫ Участники рынка лизинга не теряют надежды на то, что предстоящие изменения общего механизма финансовой аренды отразятся и на его узкоспецифическом сегменте.

В «Балтийском лизинге» рассчитывают, что принятие федерального закона «О внесении изменений в часть вторую Гражданского кодекса Российской Федерации, федеральный закон „О финансовой аренде (лизинге)“ и отдельные законодательные акты Российской Федерации», а особенно пункт о включении некоммерческих организаций и физических лиц в список лизингополучателей, существенно изменит правила игры в сегменте финансовой аренды и будет способствовать развитию этого сегмента рынка лизинговых услуг. «Включение некоммерческих организаций и физических лиц в круг лизингополучателей позволит создать новый сектор рынка, что, в свою очередь, создаст предпосылки для ускорения лизинговых отношений в Российской Федерации, а также позволит большему количеству участников оборота пользоваться институтом финансовой аренды», — говорится в законопроекте.

При этом подчеркивается, что предоставление имущества в лизинг для публичных (государственных и муниципальных) нужд может допускаться в соответствии со специальными положениями законодательства.

В РОССИИ МЕДИЦИНСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ В ЛИЗИНГ БЕРУТ ПОКА РЕДКО, НО ИНОСТРАННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЭТО НЕ ПУГАЕТ — ОНИ ВИДЯТ В НАШЕМ РЫНКЕ ОГРОМНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ



ИТАР-ТАСС

ОСОБЕННОСТЬ РОССИЙСКОГО РЫНКА СОСТОИТ В ТОМ, ЧТО У НАС СУЩЕСТВУЕТ НЕ ЛИЗИНГ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ КАК ТАКОВОЙ, А СКОРЕЕ УСЛУГА, КОТОРУЮ МОЖНО НАЗВАТЬ «ПРОДАЖА МЕДОБОРУДОВАНИЯ В РАССРОЧКУ С ПЕРЕХОДОМ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА НЕГО»



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Как говорится в пояснительной записке к законопроекту, российские власти надеются, что его принятие «позволит устранить существующие пробелы законодательства, расширить спектр лизинговых услуг, а также снизить возможные риски в процессе осуществления лизинговой деятельности».

Напомним, что эти поправки разработало Минэкономразвития при активном участии субъектов рынка. Помимо распространения использования лизинга на бюджетные организации и физических лиц чиновники предлагают еще три основополагающие поправки — разрешить внесудебное изъятие предмета лизинга, позволить передавать в лизинг имущество, приобретенное по договорам подряда, и узаконить вторичный лизинг.

Список претензий, накопившихся к существующему законодательству, конечно, не ограничивается четырьмя вышеперечисленными пунктами, однако участники рынка лизинговых услуг уверены, что надо с чего-то начинать. Кроме того, по словам экспертов, лизинговые компании боятся, что дискуссии по некоторым вопросам, особенно таким болезненным, как налогообложение, могут затянуться на неопределенный срок, что отсрочит введение в действие первоочередных мер.

Между тем впервые вопрос о том, чтобы дать возможность бюджетным организациям не только арендовать оборудование, но и приобретать его с использованием схемы лизинга, поднял еще год назад премьер-министр РФ Владимир Путин. Для этого было необходимо внести поправки в ст. 120 Гражданского кодекса РФ, согласно которой, бюджетное учреждение — это некоммерческая организация, созданная для исполнения управленческих, социально-культурных или иных функций и не имеющая в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли, и поэтому не имеющая прав работать по лизинговым схемам, поскольку основные нормативные документы, составляющие правовую основу лизинговых отношений (ст. 3 Закона о финансовой аренде (лизинге) № 164 и ст. 665 Гражданского кодекса РФ), установленные для объекта финансовой аренды может быть лишь вещь, используемая в предпринимательских целях. Чтобы изменить существующий порядок и дать возможность «ускорить обновление материальной базы бюджетных учреждений и повысить качество предостав-



СОТРУДНИКИ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ ГОТОВЫ ПРЕДЛОЖИТЬ КЛИЕНТАМ НЕ ТОЛЬКО ОТДЕЛЬНЫЕ ВИДЫ ОБОРУДОВАНИЯ (НАПРИМЕР, ТО, ЧТО НА ФОТО), НО И РЕШИТЬ ВОПРОСЫ С ТАМОЖНЕЙ, СТРАХОВАНИЕМ И ТРАНСПОРТОМ

ляемых гражданам услуг», Министерство финансов подготовило соответствующий законопроект. Об этом Владимир Путин сообщил в июне 2009 года на заседании президиума правительства как об одной из антикризис-

ных мер, призванных увеличить спрос на отечественные продукты, в частности медицинскую технику.

Теперь, по мнению представителей «ММЛК Лизинга», изменения, внесенные за последнее время в российское законодательство — федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)», позволяют арендодателям (лизингодателям) расширять свою основную деятельность, не опасаясь закупать и передавать ликвидное оборудование по схемам лизинга и в бюджетные организации. Как считают

в компании, поставки бюджетным учреждениям, входящим в систему здравоохранения, медицинского оборудования по схеме финансовой аренды обеспечиваются запланированными бюджетными средствами и гарантиями оплаты со стороны региональных властей. «Риски утраты или уничтожения оборудования размещаются в ведущих национальных страховых компаниях. Таким образом, риски невозврата целевых кредитных ресурсов сводятся практически к нулю», — убеждены в компании. ■

СТИМУЛЯЦИЯ АКТИВНОСТИ

Несмотря на то что сегодня на сектор коммерческого здравоохранения приходится только 5% медицинского оборудования на рынке, рост используемого в нем оборудования, по словам директора по корпоративным коммуникациям Philips в России и СНГ Руслана Ноздрякова, обладает завидными темпами — ежегодно он составляет около 30%.

Данные ведущего эксперта отдела рейтингов и кредитных институтов «Эксперт РА» также говорят о быстром развитии данного рынка. «Сумма новых сделок в сегменте медицинской техники за девять месяцев 2009 года увеличилась на 52% по сравнению с аналогичным периодом 2008 года», — констатирует Роман Романовский. И хотя с начала 2010 года темпы немного снизились, это торможение нельзя назвать значительным — по словам спе-

циалиста, за девять месяцев 2010 года объем новых контрактов уменьшился на 5,5% по сравнению с прошлым годом, однако составил 700 млн руб.

«Мы видим перспективы развития частного здравоохранения, у нас есть договоренности с несколькими банками и ряд проектов уже в работе», — говорит господин Ноздряков. По его словам, в России такие контракты заключаются на три-пять лет и чаще всего на восстановленное или поддержанное оборудование, которое способно окупиться за этот срок.

Кроме того, на рынок медицинского оборудования влияет ряд глобальных факторов. Расходы на систему здравоохранения растут во всем мире, и Россия здесь не исключение.

Согласно исследованиям Philips, к 2050 году 50% людей, проживающих в развитых

странах, будут страдать от хронических болезней. К 2050 году количество людей старше 60 удвоится и составит 2 млрд человек. «Уже сегодня ощущается нехватка медперсонала для обслуживания стареющего населения планеты», — говорят в компании. По данным экспертов, чумой XXI века стали сердечно-сосудистые и онкологические заболевания, ожирение, болезни, распространению которых способствуют загрязнение окружающей среды и нездоровый образ жизни. «В одиночку ни одна государственная система здравоохранения не сможет справиться с этим», — убеждены в Philips. — Поэтому крайне важно развивать рыночную составляющую здравоохранения, привлекать бизнес к решению его насущных проблем».

Одним из наиболее эффективных вариантов улучшения системы здравоохра-

нения силами бизнес-структур признан механизм государственно-частного партнерства (ГЧП), широко используемый в США и Европе. По данным Philips, в Испании за последние десять лет, используя механизм ГЧП, было заключено контрактов более чем на €4 млрд, в Италии — более чем на €3,5 млрд. В Великобритании 21% проектов реализуется через ГЧП, во Франции — 19%. При этом в Великобритании доля проектов в области здравоохранения, финансируемых на принципах ГЧП, составляет 22%. «Мы видим развитие ГЧП как ключевую тенденцию и российской сферы здравоохранения», — подчеркивает Руслан Ноздряков.

По словам эксперта, в медицине ГЧП все чаще реализуется по схеме, называемой Managed Services. Она включает в себя три дополнительных сервиса — предоставле-

ние оборудования (продажа, аренда), управление, мониторинг и поддержка оборудования. При этом прибыль поставщика зависит от конечного результата использования сервиса и использования активов в течение всего срока действия контракта. «По сути, поставщик технологии становится сервисным провайдером», — говорит господин Ноздряков, отмечая, что эта модель активно применяется в технологически развитых отраслях, например, в ИТ и телекоме. «Мы ожидаем, что примерно через пять лет в России ГЧП будет активно развиваться. Уже сегодня государственные банки, такие как Сбербанк и ВТБ, готовы предоставлять финансирование под проекты ГЧП. Развитие механизмов ГЧП, без сомнения, приведет к существенному развитию сферы лизинга медицинского оборудования», — заявляет представитель Philips.

Реклама

Усилитель ваших возможностей

ЦЕНТР КАПИТАЛ
ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

Лизинг автомобилей, спецтехники и оборудования, специальные программы для малого и среднего бизнеса.

Центральный офис / Москва
ул. Ольховская, д. 4, к. 1
тел.: (495) 981-12-23
факс: (495) 981-12-24

Филиальная сеть:
Москва, Санкт-Петербург, Казань,
Нижекамск, Пермь, Альметьевск,
Новосибирск, Самара, Ростов-на-Дону

www.c-capital.ru

VR LEASING

ДОСТУПНЫЙ ЛИЗИНГ ОТ ЕВРОПЕЙСКОГО ЛИДЕРА

Финансирование автотранспорта, техники и оборудования

- Удорожание от 7,5% в год
- Авансовый платеж от 10%
- Срок лизинга до 60 месяцев
- Индивидуальные решения
- Выгодный лизинг в рублях
- Специальные программы

На правах рекламы.

ООО «ФБ-ЛИЗИНГ» Предприятие в составе группы компаний VR LEASING
Москва Тел.: +7 (495) 967-967-6 Факс: +7 (495) 967-96-00 info@vr-leasing.ru www.vr-leasing.ru
Санкт-Петербург Тел.: +7 (812) 313-1550 Факс: +7 (812) 313-1549 peteburg@vr-leasing.ru
Нижегород Тел.: +7 (831) 220-33-22 n.novgorod@vr-leasing.ru

ПЯТОЕ КОЛЕСО

СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛИ ПРЕДПОЧИТАЮТ РАБОТАТЬ С БАНКАМИ НАПРЯМУЮ, А ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ ЖАЛУЮТСЯ НА НЕДОСТАТКИ ЗАЕМЩИКОВ И НЕУДОБСТВА, ВЫЗВАННЫЕ ТЕМ, ЧТО РАБОТА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ НОСИТ СЕЗОННЫЙ ХАРАКТЕР. ГОСУДАРСТВУ НЕ УДАЛОСЬ СТАТЬ ТРЕТЕЙСКИМ СУДЕЙ, И СИТУАЦИЯ СЛОЖИЛАСЬ ПАТОВАЯ: У КАЖДОГО УЧАСТНИКА РЫНКА ЕСТЬ МАССА ПРЕТЕНЗИЙ И НЕТ НИ ОДНОГО РЕЦЕПТА РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ.

НАТАЛЬЯ ЯМНИЦКАЯ

И НЕСТИ ТЯЖЕЛО, И БРОСИТЬ ЖАЛКО

Лизинг сельхозоборудования — занятие неблагодарное. Финансовый инструмент, который в других отраслях позволяет выгодно приобретать необходимую технику, в сельском хозяйстве не умеют ни брать, ни предлагать. С юридической точки зрения это вполне объяснимо. Основное преимущество лизинга состоит в том, что налог на имущество платит лизингодатель. Но в сельском хозяйстве этот бонус не работает, так как сельскохозяйственное предприятие, где более 70% выручки составляет реализация сельхозпродуктов, этот налог не платит.

Налог на имущество появляется в вертикально интегрированных агрохолдингах — структурах, которые включают в себя производство продукции, ее переработку и реализацию. Но то, что по зубам крупному бизнесу, «среднячкам» уже не по силам. Средние и мелкие игроки предпочитают покупать технику на собственные средства или в кредит: тут и процентная ставка ниже (обычно ставка по лизингу плюс 2,5–2,8% к банковской ставке), и есть надежда на субсидирование процентной ставки со стороны государства. А работу с лизинговыми компаниями аграрии расценивают как кабалу.

«Если вы берете оборудование в лизинг, то начинаете выплачивать деньги не по своему графику, а тогда, когда назначает компания, — объясняет руководитель крестьянского хозяйства „Колионово“ Михаил Шляпников. — Конкретный пример: мы хотим взять технику на посевную кампанию, пашной трактор, который стоит 2 млн руб. Основная выручка идет осенью, с осени начинаются закупки на весну. Весной денег почти нет, а с нас начинают требовать выплату за это оборудование. Если компании удается договориться, чтобы выплаты начинались через полтора года, то работать можно, а если вам поставили срок десять месяцев — работать очень сложно».

Представители лизинговых компаний, в свою очередь, говорят о том, что график выплат не личная прихоть, а плоть от плоти бухгалтерской отчетности. Лизингополучатель предпочитает составлять графики платежей с учетом сезонности, увеличивать выплаты в летний период, уменьшать — на зимние месяцы. Лизинговым компаниям такой подход доставляет неудобства. Существуют правила бухучета, в какой-то момент идет большая прибыль, зимой фиксируются убытки — очень неудобно.

И это далеко не единственная проблема для бизнеса. Взять, к примеру, сам предмет лизинга. Грузовые машины, если забрать их у первоначального покупателя, можно реализовать в различных сегментах, а комбайн — он и есть комбайн, и найти ему применение вне сельского хозяйства будет сложно.

«Обеспечением сделки в лизинговой схеме становится сама сельхозтехника, которая даже после изъятия нерентабельна: второй раз ее очень сложно пристроить, — рассказывает Михаил Жильцов, заместитель генерального директора „АГАС-холдинга“. — Например, в 2008 году один комбайн „Енисей 1200“ стоил 2,3 млн руб. Год он был в крестьянском хозяйстве, которое в итоге разорилось, мы

ПОРУЧИТЕЛЬСТВО РЕГИОНАЛЬНЫХ ВЛАСТЕЙ ЗА АГРАРНЫЕ КОМПАНИИ, БЕРУЩИЕ ТЕХНИКУ В ЛИЗИНГ, ДЛЯ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ БЕССМЫСЛЕННО. ЕСЛИ ДЕНЕГ В БЮДЖЕТЕ НЕТ, НАДЕЖДЫ ПОЛУЧИТЬ ДЕНЬГИ ЗА ТЕХНИКУ НЕТ ТЕМ БОЛЕЕ, ТАК КАК СУДИТЬСЯ С ГОССТРУКТУРАМИ БЕСПОЛЕЗНО



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



АЛЕКСАНДР МИРМАНОВ

СПАСЕНИЕ УТОПАЮЩИХ

По мнению руководителя отдела маркетинга и аналитических исследований компании Brunswick Rail Дмитрия Бовыкина, больше всего за время экономического спада досталось самому крупному сегменту лизинга в РФ — железнодорожному. «Основная причина состоит в том, что к середине 2008 года на рынке железнодорожных вагонов надул пузырь: из-за острого дефицита подвижного состава цена вагона превысила \$100 тыс.», — рассказал господин Бовыкин. При такой стоимости до 90% вагонов приобреталось на условиях финансового лизинга. В результате резкое падение объема перевозок во время кризиса — например, в январе 2009 года этот показатель сократился на треть — не могло не отразиться на спросе. Востребованность грузовых вагонов упала практически до нуля, а цены на вагоны снизились больше чем втрое в течение трех месяцев.

«В такой ситуации никто из лизинговых компаний о наращивании портфеля не задумывался — в то время основными задачами для них стали сохранение существующей клиентской базы и поиск клиентов, — убежден Дмитрий Бовыкин. — Поэтому рынок лизинга в первом полугодии 2009 года просто встал».

В то время как железнодорожный и автотранспорт снижали общие показатели рынка лизинговых услуг, «подушкой безопасности», не допустившей еще более глубокого проседания рынка по итогам 2009 года, стала авиация. Именно благодаря крупным контрактам в этом сегменте, заключенным тремя крупнейшими компаниями — «Ильюшин Финанс Ко.», «Сбербанк Лизинг» и «ВЭБ-Лизинг», удалось удержать вес. Более того, именно сделки компании «Ильюшин Финанс Ко.» на поставку в течение следующих двух лет 60 новых самолетов Ан-148, Ил-96 и Ту-204 общей стоимостью свыше 50 млрд руб. обеспечили более 20% нового бизнеса всей лизинговой отрасли в 2010 году. Кроме того, значительная доля пришлась на «Росагролизинг», заключивший в 2009 году сделку на 35,1 млрд руб.

После кризиса участники рынка ощутили изменение структуры спроса. По словам Дмитрия Бовыкина, на рост спроса на вагоны, отмеченный с конца 2009 года, первыми отреагировали лизинговые компании с господдержкой — в первую очередь «ВТБ-Лизинг». Однако теперь все больше потребителей вагонов рассматривают долгосрочную аренду как альтернативу приобретения вагонов в финансовый лизинг. «Это неудивительно, — уверен представитель Brunswick Rail. — Все были свидетелями колебаний цен на подвижной состав. Сейчас снова наблюдается всплеск роста цен на вагоны за счет спекулятивной составляющей, вызванной дефицитом вагонов, и опыт уже подсказывает, что в такой ситуации намного проще и безопаснее арендовать вагоны, чем покупать». Помимо железнодорожного и автотранспорта, по данным «Эксперт РА», по объему сделок за первое полугодие лидирующие позиции занимает авиационный транспорт. По сравнению с аналогичным периодом 2009 года (7,50%) прирост нового бизнеса составил 8,16%.

Специалисты Brunswick Rail уверены, что в течение следующих десяти лет изменится структура собственности на рынке вагонов. Добывающие и производственные компании сосредоточатся на инвестициях в ключевой для них бизнес, а вагоны будут брать в аренду (оперативный лизинг).

ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ, КОТОРЫЙ В ДРУГИХ ОТРАСЛЯХ ПОЗВОЛЯЕТ ВЫГОДНО ПРИОБРЕТАТЬ НЕОБХОДИМУЮ ТЕХНИКУ, В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ НЕ УМЕЮТ НИ БРАТЬ, НИ ПРЕДЛАГАТЬ

забрали его себе и реализовали уже по цене 1,2 млн руб. Деваться было некуда — техника у нас простояла год без дела, а сейчас прогноз на урожай был положительный, и крестьяне его забрали».

БИЗНЕС ВЗАЙМЫ Главный недостаток работы с сельхозпроизводителями для всех финансовых институтов — сомнительная надежность заемщиков. Во-первых, этот бизнес обладает волатильной рентабельностью. По словам президента Ассоциации дилеров сельхозтехники АСХОД Павла Репникова, она непредсказуема, может составлять как отрицательную величину, так и достигать 100–150% в отдельные годы. Во-вторых, с такого клиента особо нечего взять в залог. Компании, наученные кризисным опытом, пытаются брать дополнительное обеспечение под контракты и придумывают различные схемы взаимодействия с лизингополучателями: брать поручительство от материнских, сестринских, аффилированных компаний, если



МИХАИЛ ЖИЛЬЦОВ

бизнес клиента диверсифицирован, брать в качестве поручителя компанию со стороны. «Если поставщик очень заинтересован в лизингополучателе, бывают случаи — довольно редкие, что поставщик сам подписывает гарантию обратного выкупа техники, если лизингополучатель перестанет платить», — рассказывает представитель Deutsche Leasing Vostok Игорь Лебедев. — О банковских гарантиях тут речи не идет. За то время, что я работаю, не было ни одного случая, чтобы какое-то банковское обеспечение нам было предложено со стороны лизингополучателя».

Но перестраховаться получается не всегда, так как заемщики слишком зависимы от внешних факторов. «После 2008 года сельхозтехника, которая была выдана крестьянам, была изъята либо с большими потугами мы пытаемся по ней рассчитаться», — продолжает Михаил Жильцов. — Почему так произошло? Наверное, потому, что государство в прошлом году — а тогда был урожай — принимало зерно по цене ниже себестоимости: 2600–2700 руб. за тонну при себестоимости 2900–3200 руб., как мне говорили крестьяне. В итоге нам пришлось переносить платежи».

Аномальная жара 2010 года, которая погубила большую часть урожая в центральных регионах РФ, оказалась на руку жителям Алтайского края. Сейчас, по словам господина Жильцова, зерно закупают по приемлемым ценам, так что в этом году компания надеется закрыть долги по оставшейся сельхозтехнике.

Для тех, кто работает в пострадавшем регионе, перспективы выплат весьма туманны. В этом году нет зерна, и некоторые компании до сих пор ждут выплат от клиентов, терпят убытки. Впрочем, заемщик заемщику рознь. Как рассказали нам в одной лизинговой компании, у них есть клиент, «который не платит, а дочка у него в Швейцарии учится. Мы с таким заемщиком ничего сделать не можем, судимся, но попробуйте поймать его в полях, на телефон он не отвечает. Осталось только GPS-датчики ставить на каждую единицу техники».

АНОМАЛЬНАЯ ЖАРА 2010 ГОДА, КОТОРАЯ ПОГУБИЛА БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ УРОЖАЯ В ЦЕНТРАЛЬНЫХ РЕГИОНАХ РФ, ОКАЗАЛАСЬ НА РУКУ ЖИТЕЛЯМ АЛТАЙСКОГО КРАЯ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ШОКОВАЯ ТЕРАПИЯ

Кризис очень больно ударил по отрасли. По словам Павла Репникова, объемы реализации импортной техники упали почти в пять раз, российской — вдвое, несмотря на то что государство всеми способами стимулировало отечественных производителей. В кризис банки не выдавали кредиты, собственных средств у сельского хозяйства тоже не было: в тот момент в стране был большой запас зерна, цена на него упала, рентабельность была очень низкая, резко упали закупки.

Кроме того, господдержка осуществлялась в отношении производителей отечественной сельхозтехники, а более эффективные предприятия работают на импортном оборудовании, на покупку которого средств не было: стоимость новой техники иностранного производства, как правило, начинается от 10 млн руб. Так что рынок оборудования фактически встал, сделок почти не совершалось.

«Дело в том, что ассортимент импортной техники значительно шире, как и круг ее возможностей, а у нас есть целые направления, по которым российские предприятия вообще не производят технику: овощеводство, картофелеводство (тут есть единичные машины), техника для технических культур», — отмечает Павел Репников. — Ситуация аналогична традиционным проблемам российского автопрома: технологическое отставание, отсутствие комфорта, производительности, соотношение «цена-качество»».

По оценкам «Эксперт РА», сегмент сельхозоборудования сократился в 2008 году (за девять месяцев по отношению к девяти месяцам 2007 года) на 38,8%, в 2009 году — на 69,7%, а за девять месяцев 2010 года увеличился лишь на 29%, в то время как для остальных сегментов рост на 30% давно не предел. Впрочем, в статистике за последние три года не учитывается объем сделок «Росагролизинга», так как компания не предоставляла агентству свои данные. Однако есть основания считать, что в 2010 году данные агентства лучше отражают реальность. В этом смысле показательно то, что на одном из заводов, который сотрудничает с «Росагролизингом», — ЗАО «Евротехника» — корреспонденту ВГ рассказали, что в 2010 году от компании прошло очень мало заявок. «В 2010 году „Росагролизинг“ почти не работал», — говорит Ирина Капранова, директор по экономике ЗАО «Евротехника». — В этом году у них сменилось руководство, так что первые поставки начались примерно месяц назад».

Что касается кредитования, то в целом банки, конечно, ищут качественных заемщиков, но сельхозпроизводители все-таки получают кредиты. «За 2009 год я знаю только одно хозяйство, которое получило инвестиционный кредит в Ленинградской области на срок более трех лет, а в 2010 году, в этом сезоне, таких хозяйств уже более десяти», — отмечает Павел Репников. — А по поводу лизинга я вам так скажу: в нашем регионе этим инструментом практически никто не пользуется».



ЛИЗИНГ
АВТОТРАНСПОРТА,
СПЕЦТЕХНИКИ,
ОБОРУДОВАНИЯ

Москва
Волгоград
Иркутск
Краснодар
Красноярск
Липецк
Набережные Челны
Нижний Новгород
Новороссийск
Новосибирск
Пермь
Ростов-на-Дону
Санкт-Петербург
Ставрополь
Тюмень
Чебоксары

Центральный офис в Москве
+7 (495) 956-39-14
Филиал в Санкт-Петербурге
+7 (812) 740-62-00
www.resoleasing.com

ГОСУДАРСТВО В ОТВЕТЕ Частный бизнес не любит работать с аграриями. Игроки рынка считают, что в этой отрасли должны работать специализированные лизинговые компании, которые пользуются поддержкой государства. «Мы не работаем в этом сегменте, считаем это очень рискованным для лизинговых компаний, которые работают как чисто коммерческие организации», — отмечает Радик Зинатулин, руководитель отдела автотранспорта «Лизинг-Трейд». — Как правило, в сегменте агролизинга технику в лизинг дает государство под какой-то небольшой процент на долгий срок. Есть государственные программы, с которыми мы не можем конкурировать. Кроме того, насколько мне известно, в сельском хозяйстве существуют большие проблемы с дебиторской задолженностью, постоянные долги. Видимо, в этой отрасли есть мнение, что государство должно всех опекать».

Для работы в отрасли в 2000 году был создан Россельхозбанк, а годом позже появился «Росагролизинг» — государственная компания, ставшая крупнейшим игроком в отрасли, которая предоставляет технику под лояльный процент. Однако, по мнению представителей отрасли, работать с компанией непросто. По словам Павла Репникова, в «Росагролизинге» очень сложная процедура получения техники в лизинг. Здесь по-прежнему требуются дополнительные залоги, обременения и гарантии, несмотря на то что техника все равно остается в собственности лизинговой компании. «Таким образом государственные структуры пытаются страховать свои риски», — отмечает он. — Процедура получения техники занимает очень много времени, и все эти проволочки нивелируют бонусы — низкие процентные ставки». По сути, сельхозпроизводитель может своевременно оформить сделки по лизингу, но не получить технику в нужный момент. Еще одна проблема — заполнить технику в собственность по окончании выплат. «Несколько лет назад мы пользовались инструментом лизинга через „Росагролизинг“, но больше не хотим с ними работать», — говорит представитель „Крестьянского хозяйства Гукова А. В.“. — Мы оформляли в лизинг два комбайна и два „Кировца“, а сейчас занимаемся переоформлением в собственность. Это очень длительная процедура, бесконечная документальная волокита». ■



Ваши взлеты — наша работа

Балтийский лизинг

Мы работаем по всей России!

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

Представительство в г. Москве
107078, ул. Новорязанская, д. 18, стр. 13
Тел.: (495) 620-48-83
www.baltlease.ru

СТРАХ КАКОЙ ЛИЗИНГ

СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА — СТАНДАРТНАЯ ПРОЦЕДУРА. НО ЧТО СТРАХОВАТЬ, КАК И ЗА ЧЕЙ СЧЕТ — МОМЕНТЫ, В КОТОРЫХ НУЖНО РАЗОБРАТЬСЯ ДО ТОГО, КАК ЗАКЛЮЧАТЬ ДОГОВОР. УБЫТКИ В СЛУЧАЕ ПОРЧИ ИЛИ ГИБЕЛИ ТЕХНИКИ МОГУТ БЫТЬ СЕРЬЕЗНЫМИ ДАЖЕ В МАСШТАБАХ БОЛЬШОГО БИЗНЕСА

ТАТЬЯНА УСТИНОВА

ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ПРАВИЛ По федеральному закону «О финансовой аренде (лизинге)» предмет лизинга может быть застрахован от рисков утраты (гибели), недостачи или повреждения с момента поставки имущества продавцом и до момента окончания срока действия договора лизинга.

И хотя этот закон не обязывает участников сделки страховать имущество, такое условие ставит большинство лизинговых компаний — сделки без страховки в наше время скорее исключение. «Для любой лизинговой компании первоочередным требованием является получение максимальных гарантий возврата инвестиций. Одним из возможных способов, который гарантирует охрану интересов лизингодателя, является страхование, которое компенсирует потери и повышает платежеспособность всех участников лизинговой сделки», — объясняет позицию лизинговых компаний начальник отдела управления портфелем ГК «Балтийский лизинг» Елена Филькевич.

К тому же и лизингополучатели понимают, что убытки в случае порчи или гибели дорогой техники, которую они берут в лизинг, могут быть серьезными даже в масштабах их бизнеса. Так, например, в САО «Гефест» рассказывают, что в прошлом году выплатили 55 млн руб. за два сгоревших строительных крана, которые находились в лизинге. Регулярно выплачиваются возмещения в размере 500–700 тыс. руб. за похищенные со стройплощадки погрузчики, колесные экскаваторы.

Имущество страхуется на весь срок договора лизинга; возможно и применение схемы, когда предмет лизинга страхуется на год с обязательным продлением или перестрахованием на срок лизинга.

ПРЕДМЕТЫ И РИСКИ Что же страхуют в лизинге? «Институт страхования финансовых рисков (неплатежи лизингополучателя, банкротство и т. п.) в России не развит», — отмечает Дмитрий Якович, генеральный директор Открытой лизинговой компании. Поэтому наиболее актуальным является страхование имущественных рисков.

Застраховать можно медицинское оборудование, автомобили, механизмы, которые находятся в лизинге, и другое имущество. Тарифы определяются индивидуально и зависят от того, что именно будет застраховано: учитываются такие факторы, как назначение имущества, технические и конструктивные параметры, условия эксплуатации и т. д. В среднем по рынку тарифы варьируются от 0,4% до 1,5% от страховой суммы, которая устанавливается в размере стоимости передаваемого в лизинг имущества. Тариф может быть существенно снижен, если, например, на технике установлены современные системы пожарной безопасности, охраны.

«Страхователь может самостоятельно выбрать риски, которые характерны для работы на определенной территории. К примеру, такой риск, как „Обрушение сводов подземных выработок“, характерен для буровых и горнопроходческих машин, а для грузоподъемных кранов характерен риск „Опрокидывание“», — рассказывает Михаил Ермишкин, начальник управления технических рисков САО «Гефест».

Чаще всего лизингодатель требует страхования предмета лизинга на полную стоимость без франшиз и полного покрытия рисков (страхование от всех групп рисков), хотя возможны и варианты в зависимости от предмета лизинга

ТАРИФ СТРАХОВАНИЯ МОЖЕТ БЫТЬ СУЩЕСТВЕННО СНИЖЕН, ЕСЛИ, НАПРИМЕР, НА ТЕХНИКЕ УСТАНОВЛЕННЫ СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ ПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ, ОХРАНЫ



СТРАХОВАТЕЛЬ МОЖЕТ САМОСТОЯТЕЛЬНО ВЫБРАТЬ РИСКИ, КОТОРЫЕ СВОЙСТВЕННЫ РАБОТЕ НА ОПРЕДЕЛЕННОЙ ТЕРРИТОРИИ. К ПРИМЕРУ, ТАКОЙ РИСК, КАК «ОБРУШЕНИЕ СВОДОВ ПОДЗЕМНЫХ ВЫРАБОТОК», ХАРАКТЕРЕН ДЛЯ БУРОВЫХ И ГОРНОПРОХОДЧЕСКИХ МАШИН, А ДЛЯ ГРУЗОПОДЪЕМНЫХ КРАНОВ — РИСК «ОПРОКИДЫВАНИЕ»

и места его эксплуатации. Конкретные же виды страхования, которые применяются при сделке, зависят от типа имущества. К примеру, для строительных организаций у «Гефеста» есть специальная программа страхования строительной техники, передаваемой в лизинг. Этот вид страхования пользуется спросом, поскольку около 40% техники, работающей на стройплощадках, находится в лизинге.

Транспорт, специальная и автомобильная техника, подвижной состав относятся к высокорисковым объектам. Угон, ущерб, хищение, уничтожение в результате пожара — от всех этих рисков требуется страховая защита. Поэтому для автотранспорта и спецтехники обязательным является страхование КАСКО (включающее риски «Угон/хищение», Ущерб/полная гибель ТС») и ОСАГО. Кроме того, поскольку лимит возмещения для обязательного страхования ответственности невелик, многие лизингодатели предлагают оформить полис ДГО — добровольного страхования автогражданской ответственности.

Оборудование, передаваемое в лизинг, страхуется от стандартных имущественных рисков: пожар, удар молнии,

взрыв, кража, стихийные бедствия и др. Риск «Пожар» обязательно включается в договор страхования: большая часть страховых случаев с оборудованием наступает именно по этому риску. При этом важно детально и грамотно заполнить заявление на страхование, где указываются все нюансы, на которые обращает внимание страховая компания при наступлении страхового случая, — корректно указать информацию о конструктивных особенностях здания, где будет храниться оборудование, средствах и системах безопасности и защиты от пожара.

НЕПЛАТЕЛЬЩИКИ И НЕПОЛУЧАТЕЛИ

Платит за страхование в любом случае лизингополучатель, но вот кто выступает страхователем при заключении договора лизинга, зависит от договора: у каждой лизинговой компании свои требования.

«Первоначально лизингополучатель самостоятельно страховал имущество, контролировал и оплачивал платежи по договорам страхования. Но эта схема работы стала невозможна ввиду обнаружения просрочек оплаты страховых премий, которые приводили к расторжению договоров страхования, что увеличивало риски нашей компании», — рассказывает госпожа Филькевич. Поэтому в марте 2008 года компания перешла на самостоятельное страхование кроме ответственности всего переданного в лизинг имущества. При такой схеме работы клиент получает график лизинговых платежей

уже с учетом расходов на страхование, при этом условия и страховую компанию выбирает самостоятельно.

Но если страховать арендуемую технику самостоятельно, то избежать плотной опеки лизинговой компании не удастся. «Как собственник предмета лизинга, лизингодатель несет финансовую ответственность наравне с лизингополучателем. Мы просим лизингополучателей согласовывать с нами выбор страховой компании. Нам необходима уверенность в том, что собственность компании правильно защищена (что договор со страховой предусматривает уменьшаемую стоимость ТС, обслуживание у официального дилера и т. д.). Мы взаимодействуем с надежными страховыми брендами и несем совместную ответственность за качество услуг», — говорит Алексей Смирнов, заместитель генерального директора компании «CARCADE Лизинг». Дело в том, что, по его наблюдениям, производя страхование самостоятельно, лизингополучатель чаще всего преследует цель уменьшения стоимости полиса путем усечения услуг — например, в случае страхования КАСКО приобретает полис без обслуживания у официального дилера и т. п.

Впрочем, есть в этом повышенном внимании лизингодателей и положительные стороны. «Нашему акционеру, Промсвязьбанку как одному из крупнейших игроков на финансовом рынке страховые компании предоставляют корпоративные скидки. Этими скидками могут воспользоваться и клиенты Открытой лизинговой компании, что является существенным плюсом», — говорит Дмитрий Якович. ■

ДЬЯВОЛ В ДЕТАЛЯХ

Заключая договор страхования имущества, получаемого в лизинг, нужно обратить внимание на ряд моментов, которые могут осложнить получение страховой выплаты. Во-первых, это территория, на которой будет действовать страховка. Во-вторых, необходимый вид страхования. «Например, автокран, застрахованный по КАСКО, как правило, застрахован от повреждений только на до-

рогах общего пользования, но если повреждение происходит на строительной площадке, тогда КАСКО не действует и необходим полис/договор страхования имущественных рисков как на производственное оборудование», — обращает внимание Дмитрий Якович, генеральный директор Открытой лизинговой компании. В-третьих — на перечень исключений, случаев, которые не признаются страховыми. Например, при страхова-

нии автотранспортных и специальных средств не признается страховым случаем событие, наступившее в результате управления транспортным средством лицом в состоянии алкогольного/наркотического опьянения или не имеющим прав или допуска к управлению этим средством; не признается страховым случаем событие, наступившее в результате несоблюдения правил пожарной безопасности и т. п. Страховые

компании, в свою очередь, рекомендуют обратить внимание на имущественные вопросы. «При составлении договора страхования важно учесть, кто выступает страхователем, а кто — выгодоприобретателем. Это важно для определения стороны, которая получит возмещение при различных обстоятельствах. К примеру, если техника украдена, то возмещение в размере непогашенной части его стоимости получает

лизингодатель, а оставшуюся часть возмещения — лизингополучатель», — отмечает Михаил Ермишкин, начальник управления технических рисков САО «Гефест». Получается, что подходить к вопросу страхования при лизинговых сделках стоит тщательно, а не как к услуге «для галочки», на которой настаивает лизинговая компания, иначе страховой случай может стать серьезной головной болью.



BUSINESS GUIDE

Тематические приложения к газете
Коммерсантъ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

Коммерческие автомобили Volkswagen. Вашему автопарку светит пополнение



от 1 013 000 руб.*

от 1 183 000 руб.*

от 585 000 руб.*

Реклама

Ваш бизнес набирает обороты? Пришла пора пополнить автопарк!

Volkswagen устанавливает привлекательные цены на весь модельный ряд автомобилей для профессиональной эксплуатации.

А чтобы двигаться вперед с уверенностью, не забудьте воспользоваться программой круглосуточной поддержки владельцев коммерческих автомобилей Volkswagen «CarePort. Гарантия мобильности».

*Данная информация не является публичной офертой, определяемой статьей 437 (2) Гражданского кодекса РФ. Представленные на фотографии автомобили могут быть оснащены дополнительными опциями и аксессуарами, не включенными в указанную стоимость. Актуальную информацию о наличии машин и ценах узнавайте у официальных дилеров ООО «ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус».

CarePort | Гарантия мобильности

Узнайте больше о покупке автомобиля по программе CarePort по телефону горячей линии 8-800-700-7557 ООО «Фольксваген Финансовые Услуги Рус», www.volkswagen-finance.ru

**ЗИМНЯЯ
РЕЗИНА
В ПОДАРОК!!!**



При покупке новых автомобилей Caddy и T5 комплект зимней резины в подарок. Подробная информация об условиях акции на сайте www.vw-commercial.ru

sochi.ru
2014



**Коммерческие
автомобили**

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

Дополнительная информация — по телефону информационной линии Volkswagen 8-800-333-4441 и на сайте www.volkswagen-commercial.ru