

спонсор рубрики

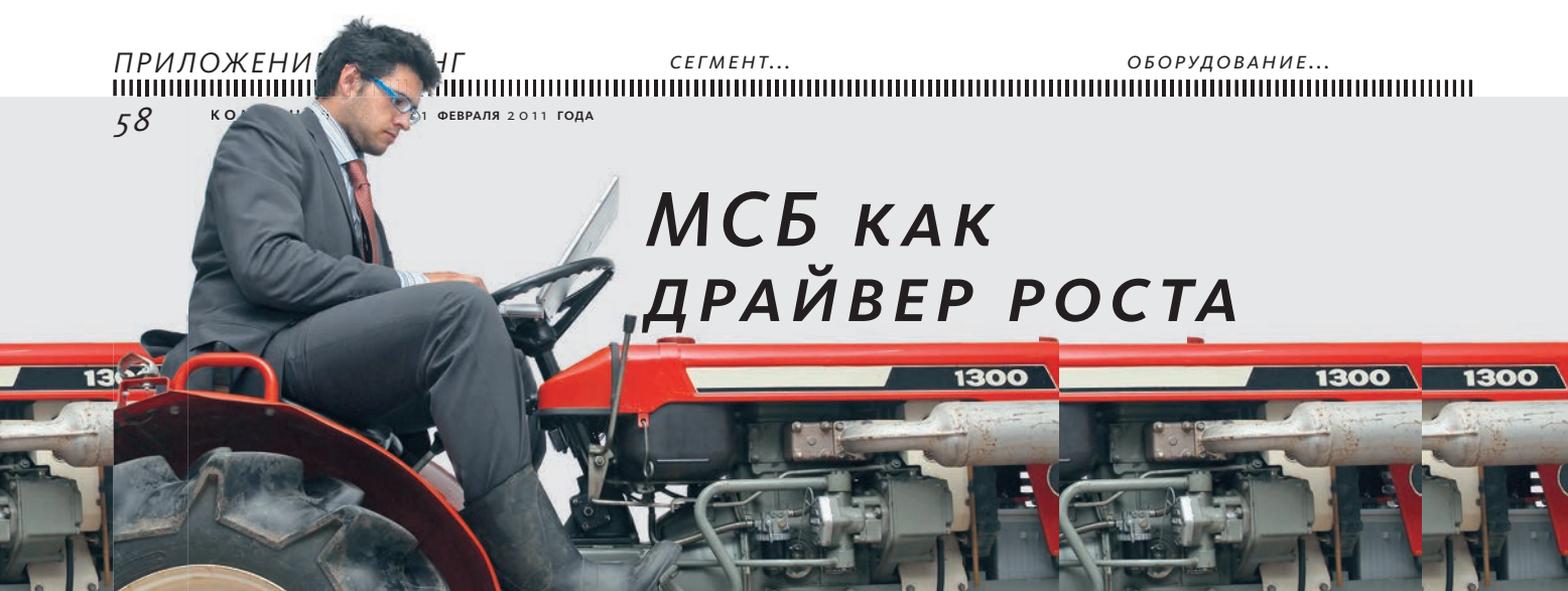


ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

РЕКЛАМА

ЛИЗИНГ





МСБ КАК ДРАЙВЕР РОСТА

Максим Логвинов

Малые и средние фирмы наиболее болезненно реагируют на любые изменения в экономике, и в первую очередь на кризисные явления. Поэтому именно этот сегмент бизнеса продемонстрировал наибольший спад объемов лизинговых операций в 2009–2010 гг. Но с середины прошлого года спрос со стороны малых и средних предприятий на услуги лизинга постепенно восстанавливается. Главное теперь – поддержать этот процесс, чему в немалой степени способствуют специальные программы для предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ), которые предлагают лизинговые компании.

Принципиальное отличие малого и среднего бизнеса от крупного состоит в том, что инвестпланы «малышей» и «среднячков» более краткосрочны, а объемы инвестиций меньше. Поэтому малые и средние фирмы гораздо больше ориентируются на изменения экономической конъюнктуры, чем крупные. Это непосредственно отражается на их спросе на лизинг. «Если инвестиции крупного бизнеса в кризисном 2009 году сократились не более чем на 20%, то инвестиции среднего бизнеса – на 50%, а малого бизнеса, по оценке, на 70–80%», – отмечает директор по развитию бизнеса Государственной транспортной лизинговой компании Владимир Добровольский. Спад объема лизинговых операций в три раза, имевший место в 2009-м, произошел преимущественно за счет снижения спроса именно со стороны малого и среднего бизнеса. Во время кризиса наиболее стабильные показатели оставались у лизингодателей, работающих в первую очередь с крупными коммерческими

структурами. Однако более 70% суммарного лизингового портфеля на российском рынке формируется за счет сделок с малыми и средними предприятиями, поэтому большинство лизингодателей ощутили на себе падение спроса. Вместе с тем МСБ быстрее почувствовал начало посткризисного роста и возобновил инвестиционную активность уже со II квартала 2010 года. В результате этот сегмент рынка лизинга в 2010-м в значительной степени восстановился. «В 2010 г. рынок лизинга начал постепенно восстанавливаться и на протяжении всего года демонстрировал определенный рост, хотя его темпы конечно же были далеки от докризисных, – подтверждает генеральный директор лизинговой компании ARVAL Сергей Дианин. – Во многом рост на рынке наблюдался благодаря деятельности государственных лизинговых компаний, а также за счет ряда крупных лизинговых сделок в сегменте авиационного транспорта и сельскохозяйственной техники». Но вместе с тем эксперт отмечает, что в целом реальный

рост отрасли ограничен. Количество новых заключенных сделок на рынке лизинга в первом полугодии 2010-го составило всего лишь 60% по сравнению с аналогичным показателем 2008-го. «Рынок не показал тех темпов восстановления, на которые стоило бы рассчитывать, особенно учитывая уровень «просадки» в 2009 г. и эффект низкой базы», – поддерживает коллег руководитель пресс-службы группы лизинговых компаний «Бизнес Альянс» Анатолий Балыкин. «Спрос на лизинговые услуги по итогам 2010-го продемонстрировал значительные темпы роста и превзошел самые оптимистичные ожидания



Елена Адамова,

финансовый директор ЗАО «ЦЕНТР-КАПИТАЛ»: «ЗАО «Центр-Капитал» активно работает с сегментом малого и среднего бизнеса, понимая его огромную роль в развитии экономики страны. В прошлом году нами совместно с поставщиками были разработаны выгодные лизинговые продукты, ориентированные на малые и средние предприятия. Сегодня мы находимся в активном поиске новых предложений для таких клиентов и полагаем, что нам удастся привлечь их внимание. Предлагая специальные лизинговые условия, мы обеспечиваем индивидуальный подход, высокую скорость принятия решения и обслуживания, а также предоставления дополнительных сервисов, таких как регистрация предмета лизинга, страхование и др.»



спонсор рубрики



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

РЕКЛАМА

большинства участников рынка, – не соглашается финансовый директор ЗАО «Центр-Капитал» Елена Адамова. – По предварительным данным, объем заключенных лизинговых сделок увеличился более чем на 80%, по сравнению с 2009-м, и составил около 600 млн руб.». При этом совокупный лизинговый портфель достиг показателя в 1 трлн руб. «Однако возврата оборотов на докризисный уровень следует ожидать не ранее чем с 2012 г. При этом многое будет зависеть не только от самих предприятий, но и от инвестиционного климата в стране и действий правительства в плане поддержки развития малого и среднего бизнеса», – подчеркивает руководитель отдела развития бизнеса ООО «ФБ-Лизинг» Алексей Карев.

ОСОБЕННОСТИ СЕКТОРА МСБ Спрос на лизинговые услуги наблюдается во всех сегментах бизнеса. Это связано, с одной стороны, с состоянием оборудования (на сегодняшний день износ основных средств, находящихся в активе большинства предприятий, составляет 50% и более). С другой стороны, подъем спроса обусловлен возобновлением развития бизнеса и повышением активности во всех секторах экономики, в том числе в МСБ, хотя рост рынка лизинга в 2010 году был достигнут за счет сделок в сегменте крупных предприятий.

«Сектор малых и средних предприятий – это весьма перспективное и емкое направление для развития лизинговой отрасли. Работая с клиентом – представителем малого и среднего бизнеса, лизингодатель, как правило, предлагает определенные условия и схемы сотрудничества, ориентированные именно на этот сегмент, при этом он обязательно обращает внимание на степень устойчивости и надежности бизнеса клиента», –

рассказывает Сергей Дианин. Он указывает на то, что в компании ARVAL сегмент малого и среднего бизнеса рассматривается как одно из стратегически важных и перспективных направлений работы. «ЗАО «Центр-Капитал» является универсальной лизинговой компанией и может работать в равной степени как с крупным бизнесом, так и с сегментом МСБ. В последнее время доля сделок с малыми и средними предприятиями растет, и мы рассматриваем данный сегмент рынка как один из наиболее перспективных», – соглашается Елена Адамова. По ее словам, в настоящее время число клиентов – представителей малых и средних предприятий заметно увеличивается.

Для них лизинговые компании предлагают большое количество спецпрограмм на льготных условиях финансирования. Именно за счет значительных корпоративных скидок от поставщиков, возможности воспользоваться механизмом ускоренной амортизации, оперативности в принятии решения и отсутствия необходимости залогов лизинг является привлекательным финансовым инструментом для малого и среднего бизнеса.

У представителей МСБ традиционно пользуются спросом сделки, заключенные на условиях финансового лизинга, с простыми и быстрыми процедурами получения одобрения, приемлемыми

«В ПОСЛЕДНЕЕ

ВРЕМЯ ДОЛЯ

СДЕЛОК

С МАЛЫМИ

И СРЕДНИМИ

ПРЕДПРИЯ-

ТИЯМИ РАСТЕТ,

И МЫ РАССМА-

ТРИВАЕМ

ДАННЫЙ

СЕКТОР

РЫНКА КАК

ОДИН ИЗ

НАИБОЛЕЕ

ПЕРСПЕКТИВ-

НЫХ»



ЦЕНТР КАПИТАЛ
ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

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

Центральный офис:

г. Москва
ул. Ольховская, д. 4, к. 1

тел.: (495) 981-12-23
факс: (495) 981-12-24

www.c-capital.ru

Филиальная сеть:

Москва, Санкт-Петербург,
Казань, Нижнекамск, Пермь,
Альметьевск, Новосибирск,
Самара, Ростов-на-Дону,
Екатеринбург, Краснодар,
Волгоград

ценами и сжатыми сроками обретения предмета лизинга. Помимо приобретения имущества в лизинг, растет спрос и на дополнительные услуги. Такой вид лизинга, как операционный лизинг с полным сервисным обслуживанием, является выгодным, удобным и эффективным для развития бизнеса клиента, но, к сожалению, он пока еще малоизвестен на российском рынке, поэтому в сегменте малого и среднего бизнеса он лишь начинает завоевывать позиции. «Приобретение имущества на условиях операционного лизинга с полным сервисом позволяет клиенту получить ощутимые финансовые выгоды, а также экономии временных и трудовых ресурсов. Не совсем верным является мнение о том, что операционный лизинг доступен только для крупных холдингов и больших организаций», – отмечает Сергей Дианин. Операционный лизинг актуален для компании любого размера и отрасли бизнеса. Преимущества этого вида лизинга особенно важны для предприятий МСБ, так как операционный лизинг позволяет повысить эффективность бизнеса и высвободить ресурсы предприятия для развития ключевых направлений деятельности. Однако, по мнению генерального директора ООО «РЕСО-Лизинг» Андрея Мокина, оперативный лизинг и до кризиса развивался слабо и в настоящее время не имеет достаточной основы для развития. «Оперативный лизинг любит стабильную, «тихую» экономику, сопровождающуюся изменением ментальности лизингополучателей. Это процесс на многие годы. Единственным сектором, который хоть как-то выделяется на общем фоне, является сектор лизинга легкового транспорта, в котором присутствует несколько игроков, работающих по схемам зарубежных аналогов обслуживания клиентов», – резюмирует Андрей Мокин.

БЕЗ ЛЬГОТ Однако, несмотря на восстановление сектора, чиновники не спешат поддерживать это направление. Минфин сейчас всерьез рассматрива-

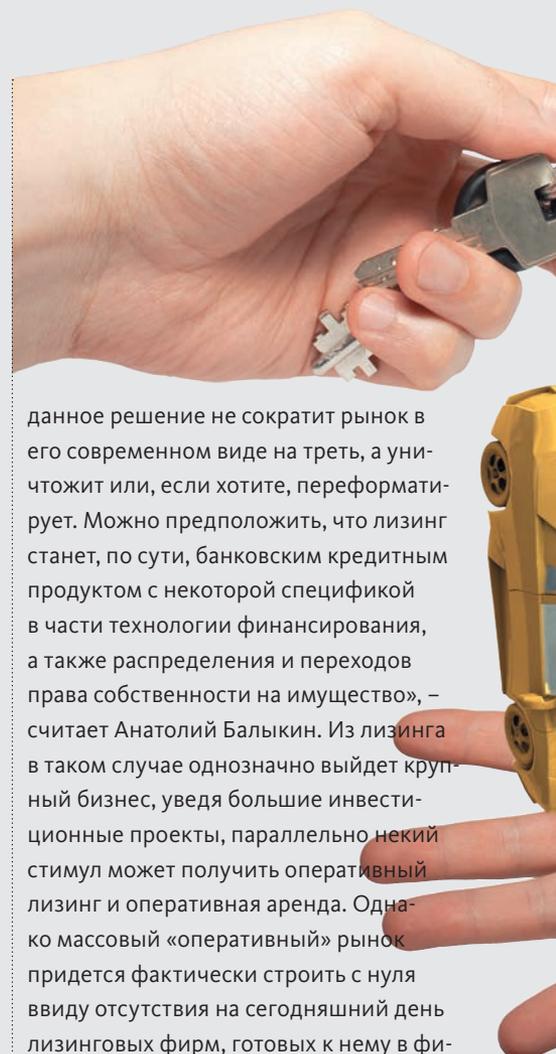


Василий КАШКИН,
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ «НОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ», ЧЛЕН
БАНКОВСКОЙ КОМИССИИ РСПП:

«Ключевая тенденция развития лизинга в 2011 году – это адаптация лизинговых услуг под нужды предприятий. Во-первых, будет происходить развитие лизинговых продуктов. Так, очень слабо пока развит лизинг для малого бизнеса. Лизинговые программы для индивидуальных предпринимателей вообще можно пересчитать по пальцам, а таких предпринимателей в нашей стране миллионы. Лизинг для физических лиц, лизинг недвижимости, оперативный лизинг – все эти продукты находятся пока в самом начале своего развития. Во-вторых, будет усилена индивидуальная работа с клиентами. Сейчас пора понять, что лизинг может удовлетворять самые разные потребности предприятий, отнюдь не только потребность обновления основных средств. Лизинг – это также инструмент финансового и налогового планирования, и его область применения в бизнесе может быть очень широкой. Лизинговая отрасль сейчас переживает неспокойное время. С одной стороны, остается угроза возобновления кризисных явлений в экономике и сопутствующего резкого спада спроса на лизинг. С другой стороны, рыночных лизингодателей серьезно теснят государственные лизинговые компании. С третьей стороны, нависает угроза отмены ускоренной амортизации. В этих условиях лизинговым компаниям необходимо серьезно задуматься над тем, за счет чего (кроме цены) их услуги могут стать жизненно необходимыми для клиентов».



ет возможность отмены ускоренной амортизации для лизинга. По мнению профильного сообщества, такое решение может сократить рынок на треть и обанкротить множество компаний, а оставшихся заставит уйти в офшоры. «Если мы предполагаем полную и безоговорочную отмену ускоренной амортизации при сохранении прочих положений финансовой аренды, то



данное решение не сократит рынок в его современном виде на треть, а уничтожит или, если хотите, переформирует. Можно предположить, что лизинг станет, по сути, банковским кредитным продуктом с некоторой спецификой в части технологии финансирования, а также распределения и переходов права собственности на имущество», – считает Анатолий Балыкин. Из лизинга в таком случае однозначно выйдет крупный бизнес, уведя большие инвестиционные проекты, параллельно некий стимул может получить оперативный лизинг и оперативная аренда. Однако массовый «оперативный» рынок придется фактически строить с нуля ввиду отсутствия на сегодняшний день лизинговых фирм, готовых к нему в финансовом и инфраструктурном аспектах. «В основном пострадают большие лизинговые компании, ориентированные на крупных клиентов и крупные сделки. Это правда. Многие в лизинговом сообществе провели свои расчеты, которые показывают, что лизинговая отрасль сократится, думаю, не на треть, минимум наполовину. С рынка уйдут крупные банки и лизинговые компании при них», – добавляет Андрей Мокин. С экономической стороны им лизинг будет не интересен, так как он станет не интересен клиентам. «Последствия принятия закона, полностью отменяющего возможность ускоренной амортизации, пока оценить сложно. Безусловно, в определенной степени это снизит привлекательность лизинга как инструмента инвестирования. Однако, основываясь на имеющемся опыте отмены с



1 января 2009 г. возможности применения амортизации имущества первой-третьей амортизационных групп, можно отметить, что хотя и произошло значительное нивелирование выгод от лизинговых сделок для лизингополучателей в плане оптимизации налогообложения, к катастрофе отрасли, к счастью, это не привело», – напоминает Алексей Карев. Для рынка данные изменения не стали столь критичными, как это ожидалось. «Хочется верить тем не менее, что история с отменой ускоренных норм амортизации окажется не более чем дурным сном и что у государства хватит здравомыслия и экономиче-

ческого благоразумия не «резать» ради сомнительного увеличения налоговых сборов одну из отраслей, обеспечивающих реальную модернизацию основных фондов российской экономики», – надеется Анатолий Балыкин.

ЛОЖКА МЕДА Но и без отмены ускоренной амортизации у отрасли в России проблем хватает. «Лизинг все еще остается довольно дорогим продуктом для малого и среднего бизнеса. Реальную экономию получают компании, которые используют все преимущества лизингового финансирования, в том числе налоговую экономию. К сожалению, таких предприятий в России не большинство», – признает директор по продажам и маркетингу «Дельтализинг» Валентина Полякова. Среди факторов, мешающих развитию лизинга в нашей стране,

опрошенные «K⁰» эксперты назвали, в частности, дефицит платежеспособных клиентов, нехватку финансирования с длительными сроками и в достаточном объеме, низкий спрос на лизинговые услуги, противоречия и недоработки в законодательстве, препятствующие развитию отдельных сегментов рынка, а также отсутствие программ государственной поддержки развития лизинга в РФ. «Кроме того, существуют и рыночные факторы, препятствующие развитию лизинга в России, к которым можно отнести непрозрачность лизингополучателей и их финансовой отчетности, относительно высокие банковские ставки для лизинговых компаний, а также наличие определенных трудностей с финансированием лизинговой деятельности», – добавляет Сергей Дианин. Но Андрей Мокин напоминает, что в разрабатываемых при участии Лизингового союза при ТПП поправках к действующему законодательству достаточно много позитивных новаций. «В нем (законопроекте. – Прим. «K⁰») есть много прогрессивного и полезного, например, процедура внесудебного изъятия лизингового имущества. Надо скорее принимать», – резюмирует эксперт.

ГЛАВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА ЛИЗИНГА В 2010 ГОДУ

- СМЕЩЕНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ В СТОРОНУ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА
- СУЩЕСТВЕННЫЙ РОСТ АВТОЛИЗИНГА – СВЯЗАНО С РОСТОМ АВТОРЫНКА
- РОСТ ИНТЕРЕСА К ЛИЗИНГУ СО СТОРОНЫ КРУПНЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СТРУКТУР
- УКРУПНЕНИЕ НЕКОТОРЫХ ОПЕРАТОРОВ РЫНКА
- УХОД С РЫНКА СЛАБЫХ ИГРОКОВ
- ВОЗОБНОВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКСПАНСИИ
- РАСШИРЕНИЕ СЕТИ ПРОДАЖ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

* ПО ДАННЫМ ООО «ФБ-ЛИЗИНГ»



СЕРГЕЙ ДИАНИН,

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ARVAL:

«Для предприятий малого и среднего бизнеса компания ARVAL предлагает свой основной продукт – это операционный лизинг автомобилей с полным сервисным обслуживанием и управление корпоративными автопарками, или, иными словами, «аутсорсинг» корпоративного автопарка. Для того чтобы бизнес наших клиентов был максимально эффективным, мы предоставляем очень широкий набор услуг – по сути, это все, что связано с приобретением, использованием автомобиля, вплоть до его реализации на вторичном рынке, а именно:

- консультации по выбору автомобиля, управлению автопарком, а также по всем вопросам, связанным с автопарком клиента;
 - заказ и покупка автомобиля в соответствии с корпоративной политикой клиента по автомобилям;
 - финансирование;
 - выплата налогов;
 - регистрация и технический осмотр автомобилей;
 - все виды страхования;
 - управление страховыми случаями и ремонт автомобиля после наступления страхового события;
 - техническое обслуживание и ремонт;
 - техническая помощь на дороге и эвакуация;
 - шинный сервис;
 - подменный автомобиль на время ремонта основного или на время доставки нового автомобиля;
 - краткосрочная и среднесрочная аренда автомобиля;
 - топливные программы и управление топливными картами;
 - управление штрафами;
 - транспортировка машины из одного региона в другой;
 - предоставление регулярной отчетности по автопарку;
 - круглосуточная служба поддержки пользователей автомобилей;
 - обратный лизинг автопарка;
 - ряд других услуг – таких, как аренда водителей, реализация машин клиента, аварийный комиссар, обучение пользователей автомобилей ARVAL безопасному вождению, экологические программы и многие другие.
- При этом данные услуги доступны на всей территории России».