

Условия поставки, гарантийное обслуживание и спецификация оборудования интересуют лизингополучателя в первую очередь

ЛИЗИНГ

Оборудуй это!

Лизинг — один из важных инструментов увеличения продаж для производителей промышленного оборудования.

Многие производства в России уже давно нуждаются в техническом переоснащении, и лизинг в этом смысле является одним из инструментов осуществления инвестиций в основной капитал. Как считает директор департамента лизинговых продаж компании «ЮниКредит Лизинг» Александр Клюев, у лизинга промышленного оборудования в нашей стране достаточно хорошие перспективы. По уровню использования лизинга промышленного оборудования как инвестиционного инструмента Россия существенно отстает от развитых рынков. Сегодня лизинговые компании активно совершенствуют технологии работы и предлагают клиентам новые продукты. По мнению директора по развитию бизнеса Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК) Владимира Добровольского, эффективность лизин-

га заключается именно в «рыночности» данного механизма. Лизинг дисциплинирует, стимулирует предприятия адекватно планировать свою финансовую деятельность. Предприятия ответственно подходят к оптимизации основных фондов, их обновлению и содержанию. В этом и заключается основное преимущество лизинга перед программами субсидирования и утилизации — в возможности приобретать современное оборудование и технику, а не гнаться за дешевой.

Важной тенденцией последнего времени является выстраивание ведущими лизинговыми компаниями партнерства с экспортными кредитными агентствами. Мы задали руководителям лизинговых компаний вопрос: «Есть ли у вас опыт сотрудничества с подобными организациями и если да, то как вы его оцениваете?». «Мы имеем серьезный опыт

ЭКСПЕРТ










Александр Клюев,
директор
департамента
лизинговых продаж
«ЮниКредит
Лизинг»



«Лизинг промышленного оборудования занимает существенную долю нашего портфеля и является одним из важных направлений деятельности. Эксперты «ЮниКредит Лизинг» обладают большим опытом реализации подобных сделок. Их существенная доля связана с закупкой промышленного оборудования, произведенного за рубежом: в Италии, Германии, Австрии и других странах, являющихся крупными торговыми партнерами России. Как правило, такие сделки связаны с достаточно длительными сроками изготовления самого оборудования, а также лизинга после его поставки. Как правило, сроки составляют не менее трех лет.

Благодаря наработанному опыту, а также давним бизнес-контактам с крупнейшими мировыми производителями промышленного оборудования в других странах присутствия группы «ЮниКредит» экспертам компании удается получать для наших лизингополучателей наиболее комфортные условия поставки оборудования».

Динамика рынка лизинга оборудования по отраслям

Предметы лизинга	Доля в новом бизнесе за I полугодие 2011 г. (%)	Доля в новом бизнесе за I полугодие 2010 г. (%)	Прирост (+) или сокращение (-) объема сегмента, %	Доля сегмента в лизинговом портфеле на 01.07.11 (%)
 Оборудование для нефтедобычи и переработки	1,3	1,08	↑ 150,2	2,5
 Оборудование для пищевой промышленности	0,56	1,11	↓ -5,1	0,64
 Телекоммуникационное оборудование	0,53	0,17	↑ 542,2	0,99
 Оборудование для газодобычи и переработки	0,52	1,88	↓ -43	0,82
 Энергетическое оборудование	0,51	4,3	↓ -75,5	2,7
 Полиграфическое оборудование	0,36	0,89	↓ -16,3	0,83
 Оборудование для ЖКХ	0,3	1,08	↓ -42,9	0,92
 Металлургическое оборудование	0,22	0,22	↑ 108	0,46
 Деревообрабатывающее оборудование	0,2	0,26	↑ 57,9	0,42

Источник: «Эксперт РА».

такого сотрудничества, — рассказывает генеральный директор компании «МКБ-Лизинг» Александр Кожевников. — К примеру, одна из сделок, которую мы провели этой осенью, была достаточно сложной и проходила с участием двух агентств из Германии и Австрии, поскольку поставка составляющих единой производственной линии осуществлялась с заводов, расположенных в этих странах. Сумма сделки — 12 млн евро, а срок — 8 лет».

При работе с экспортными агентствами «МКБ Лизинг» опирается на команду международного департамента Москов-

ского кредитного банка, а сотрудники компании имеют огромный опыт реализации таких проектов с экспортными кредитными агентствами (ЭКА) различных стран Европы и Северной Америки. Сегодня, когда многие страны Евросоюза сталкиваются с серьезными экономическими проблемами, производители особенно заинтересованы в создании механизмов продвижения своей продукции на внешние рынки. И гарантирование экспорта является действительно привлекательным способом финансирования лизинга промышленного оборудования.

«По срокам кредиты российских банков с финансированием через ЭКА точно конкурировать не могут; если проект большой, то деньги могут выделяться сроком на 7—10 лет, — добавляет Александр Кожевников. — Единственный существенный недостаток — это валютные риски при финансировании в евро или долларах».

По словам руководителя управления корпоративного развития компании «Центр-капитал» Максима Минасяна, его компания имеет многолетний опыт сотрудничества с ЭКА, в частности, с Euler Hermes Kreditversicherungs-AG



От достигнутых целей к новым горизонтам

 **ВТБ** ЛИЗИНГ

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

ОАО ВТБ Лизинг

(Германия), Sace SPA (Италия), COFACE Compagnie Francaise d'Assurance pour le Commerce Exterieur (Франция). «Безусловно, данный опыт сотрудничества очень ценен для компании, поскольку многим нашим клиентам важна возможность привлечения международного финансирования для закупки импортного оборудования напрямую у иностранного поставщика», — отмечает эксперт. Однако с экономической точки зрения организовывать финансирование с привлечением экспортных кредитных агентств имеет смысл только при больших контрактах, иначе уплата комиссий экспортному агентству может довольно ощутимо повлиять на общую стоимость финансирования».

Спросили мы у российских лизингодателей и об особенностях лизинговых сделок, предметом которых является промышленное оборудование. По словам Александра Кожевникова, основная особенность лизинга оборудования — резкое возрастание требований к компетенции специалистов лизинговой компании. «Проекты с оборудованием значительно сложнее как в анализе и реализации, так и в урегулировании убытков в случаях дефолтов», — подчеркивает эксперт. — Поэтому успешность лизинговой компании на рынке оборудования говорит мне о высоком профессионализме ее менеджмента».

В свою очередь, Александр Ключев добавляет, что сделки лизинга промышленного оборудования — это длительные сроки производства, поставки и ввода в эксплуатацию — вплоть до 1,5 лет. Как правило, требуется достаточно существенный авансовый платеж в размере 25—30%, вторая часть выплачивается производителю по готовности оборудования к отгрузке, и остаток — по завершении введения оборудования в эксплуатацию. «Будущему лизингополучателю очень важно обратить пристальное внимание не только на условия производства и поставки, но и на устранение возмож-

Сегменты—лидеры рынка по доле в лизинговом портфеле (%)



Источник: «Эксперт РА», по данным за 1 полугодие 2011 года.

ных выявленных недостатков, вопросы гарантийного обслуживания, а также спецификацию оборудования, — рассказывает Александр Ключев. — Уровень ставок напрямую зависит от возможностей лизинговой компании, от сроков лизинга, валюты договора, а также от использования фиксированных или плавающих ставок по сделке».

«В целом по рынку авансы по лизинговым сделкам промышленного оборудования ниже, чем авансы по другим видам техники, поскольку это менее рискованное вложение средств, — продолжает тему руководитель направления лизинга производственного оборудования

и спецтехники компании «ФБ-лизинг» Дмитрий Парицкий. — Срок сделки — 3 года, размер авансового платежа — 30%».

Каких тенденций ожидать на рынке лизинга промышленного оборудования?

По словам Александра Кожевникова, в силу сложности и специфичности данного сегмента хорошим результатом будет неотставание от темпов рынка. Прогноз на опережение, наверное, был бы утопией.

В связи с усилением конкурентного давления в таких традиционных сферах лизинга, как лизинг железнодорожной техники и автотранспорта, многим участникам лизингового рынка, особенно компаниям с частным российским капиталом, необходимо будет искать для себя новые, более специализированные рынки. По мнению Максима Минасяна, в 2012 году можно ожидать увеличения активности крупных и средних лизинговых компаний на рынке лизинга промышленного оборудования, в том числе в таких инновационных для экономики страны отраслях, как энергоэффективность и энергосбережение, электронная промышленность и информационные технологии, медицина.

В целом же лизинг промышленного оборудования имеет огромную емкость и высокий потенциал для развития, ведь в России на данный момент изношенность основных фондов предприятий в некоторых отраслях достигает 70%. Лизинг же может эффективно решить задачу модернизации всего производственного оборудования на предприятиях страны.

По мнению генерального директора компании «ВТБ Лизинг» Андрея Коноплева, на фоне восстановления мировой и национальных экономик рынок лизинга промышленного оборудования продолжит уверенный рост. Он также добавил, что в его компании происходит диверсификация лизингового портфеля на отраслевом и продуктовом уровне, оптимизированы бизнес-процессы по реализации сделок в сегментах среднего



ДОСТОЙНЫЙ ПАРТНЕР
ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

АВТОТРАНСПОРТ И ОБОРУДОВАНИЕ В ЛИЗИНГ НА ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЯХ

- привлекательная процентная ставка
- доступная ставка удорожания — 5–8% в год
- финансирование в рублях, долларах США, евро
- страхование и регистрация предмета лизинга по спецтарифам

Москва: +7 (495) 287-31-50, С.-Петербург: +7 (812) 332-09-71

www.unicreditleasing.ru



бизнеса, усовершенствованы информационные ресурсы по хранению данных и формированию консолидированной отчетности. Это свидетельствует, что компания только укрепляет свои позиции на рынке лизинга оборудования.

По словам директора по развитию бизнеса ГТЛК Владимира Добровольского, по итогам 2010 года произошло практически полное восстановление сегмента лизинга промышленного оборудования. Скорее всего, за весь 2011 год данный сегмент вернется к докризисным показателям, а возможно, и превзойдет их. С начала 2011 года интерес к лизингу промышленного оборудования лишь увеличивается. В первую очередь это связано с активизацией строительной отрасли, возобновлением программ по обновлению парков оборудования, а также улучшением условий финансирования, предлагаемых лизинговыми компаниями. Однако, как считает Александр Ключев, спрос на промышленное оборудование будет напрямую зависеть от общей ситуации в мировой и российский экономике.

■ ВАСИЛИЙ КАШКИН,

УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ
«НОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ», ЧЛЕН БАНКОВСКОЙ
КОМИССИИ РСПП, К.Э.Н.,
АНДРЕЙ МОСКАЛЕНКО

«Поскольку МКБ-Лизинг работает как с малыми проектами стоимостью \$100 тыс., так и с большими индустриальными, затраты на которые превышают десятки миллионов долларов, то кроме стандартных вариантов работы мы подготовили и реализуем несколько специальных инструментов для промышленников.

Существенная часть промышленных проектов предусматривает поставки импортного оборудования, поэтому очень важен правильный подход к его таможенному оформлению. Часто стоимость зависит от правильной компоновки оборудования от разных поставщиков и применения классификационных решений. Многие наши клиенты не являются постоянными участниками внешнеэкономической деятельности, но мы готовы помочь им пройти необходимые таможенные процедуры и избежать ошибок, которые приводят к удорожанию оформления.

Нередко предприятия покупают оборудование за счет оборотных средств, но при запуске их

может не хватить, тогда очень удобно воспользоваться таким инструментом, как возвратный лизинг, и получить оборотные ресурсы на длительный срок. По сути, это очень похоже на

кредит под залог оборудования, но с такими важными отличительными чертами, как быстрота и налоговые преимущества.

Нами также применяется и такая форма, как проектный лизинг. Этот формат позволяет рассматривать проект в целом, включая недвижимость и инфраструктуру, как предмет лизинга. В такой форме нами реализуются крупные промышленные проекты с уникальными комплексами оборудования, которые зачастую не отвечают важнейшему условию применимости лизинга — ликвидности.

Для поставок импортного оборудования существует возможность привлечения дешевого западного финансирования на сроки, превышающие 5–7 лет. Это быстрая и удобная альтернатива российскому финансированию».



Александр Кожевников,
генеральный директор
«МКБ-Лизинг»

SIEMENS

«Сименс Финанс» – новые возможности для развития Вашего бизнеса

«Сименс Финанс» сочетает стабильность, новые технологии и ресурсы Siemens с гибким индивидуальным подходом и энергией «ДельтаЛизинг»

www.finance.siemens.ru

ООО «Сименс Финанс» – универсальная лизинговая компания, предлагающая финансовые услуги на основе международного опыта. Региональная сеть «Сименс Финанс» – это 17 офисов, которые успешно решают задачи малого и среднего бизнеса на всей территории России.

Сегодня «Сименс Финанс» не только приобретает для клиентов транспорт и технику, но и финансирует приобретение оборудования Siemens.

8-800-2000-180 – единая справочная служба.

Финансы и Лизинг