

ЛИЗИНГ

Авиализинг в регионах **20**
Лизинг коммерческого транспорта и дорожной техники **21**
Лизинг железнодорожных вагонов идет в гору **21**
Дилеры и лизингодатели **24**



Рынок лизинга в 2011 году увеличился в 1,8 раза, оправдав ожидания лизингодателей. Основной рост остаются транспортные сегменты. В 2012 году темпы прироста рынка будут скромнее.

Вновь востребован

рейтинг

Темпы прироста сделок на рынке лизинга за 2011 год хотя и снизились, но остались на высоком уровне: сумма сделок выросла на 79%. Объем нового бизнеса за год достиг 1,3 трлн руб., как и прогнозировал «Эксперт РА» в исследовании по итогам первого полугодия 2011 года. Совокупный лизинговый портфель на 1 января 2012 года составил 1,9 трлн руб. В четвертом квартале темпы роста рынка снизились: доля сделок последнего квартала в общей сумме сделок составила 29% вместо традиционных 40%. Такое снижение обусловлено как проведение ряда крупных сделок в третьем квартале, так и несвойственное лизинговому рынку замедление темпов роста к концу года в связи с нестабильностью на рынках капитала и ростом ставок фондирования.

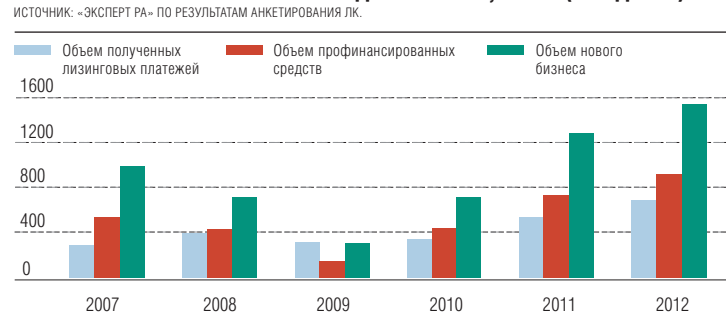
Удорожание фондирования может продолжиться и в 2012 году. Повышение ставок по кредитам в условиях, когда кредиты банков занимают 60–75% в источниках средств лизинговых компаний, существенно бьет по марже лизингодателей и доступности лизинговой услуги. Способствовать повышению ставок могут также изменения в нормативных документах ЦБ РФ — инструкции

110-И (в части формирования резервов) и положении 254-П. Подобного повышения смогут избежать лизингодатели, имеющие индивидуальный рейтинг (не ниже А по шкале «Эксперт РА» или аналогичного уровня от других рейтинговых агентств) или безупречные финансовые показатели.

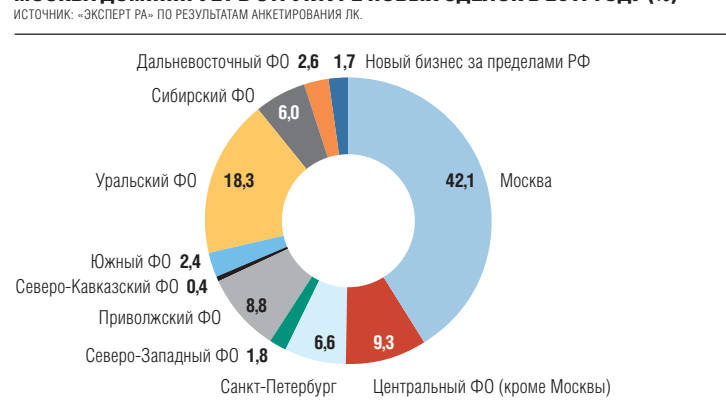
Тройка лидеров рынка по объему новых сделок в 2011 году — это компании «ВЭБ-лизинг», «ВТБ Лизинг» и «Сбербанк Лизинг». В сумме на данные компании пришлось 43% объема новых сделок (в 2010-м — 41,1%). Наибольший объем сделок (221,6 млрд руб.) был заключен ОАО «ВЭБ-лизинг». Крупнейшей лизинговой компанией по сумме портфеля и полученных платежей стала «ВТБ Лизинг». Самой быстрорастущей компанией в первой десятке стало ОАО ГТЛК. Компания по итогам 2011 года в пять раз увеличила объем лизингового портфеля, активно наращивая сделки с привлечением финансирования в сегментах железнодорожного и пассажирского транспорта, а также дорожной техники, в котором продолжают действовать программы государственного лизинга.

Концентрация на рынке в 2011 году вновь усилилась: доля сделок крупнейшего лизингодателя в объеме нового бизнеса составила 17%

ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА В 2011 ГОДУ ВЫРОС В 1,8 РАЗА (МЛРД РУБ.)



МОСКВА ДОМИНИРУЕТ В СТРУКТУРЕ НОВЫХ СДЕЛОК В 2011 ГОДУ (%)



(в 2010-м — 14,7%, в 2009-м — 10,2%, в 2008-м — 6,48%), на десять крупнейших компаний пришлось 66,5% новых сделок (в 2010 году — 62,4%, в 2009-м — 50%).

Сумма сделок государственных лизинговых компаний (в том числе «дочек» госбанков) в 2011 году по-прежнему превышает половину объема нового бизнеса — 52%.

Сегмент-лидер по объему заключенных сделок не изменился: им стала железнодорожная техника — 48,6%, ее доля увеличилась почти на 10 п.п. (в 2010-м — 39,1%). Если бы не быстрый рост в железнодорожном сегменте, темпы прироста всего рынка составили бы 52% вместо 79%. Вторым по объему сегментом стал грузовой автотранспорт, обогнав авиацион-

ную технику, которая занимала второе место в 2010 году. Сегмент лизинга легковых автомобилей остался на четвертом месте по объему.

Ведущим регионом по сумме новых контрактов остается Москва. Несмотря на активное расширение филиальных сетей лизинговыми компаниями, доля Москвы не только не снизилась, но даже немного выросла — на 3,7 п.п., до 42,1%. Доли прочих федеральных округов изменились незначительно, за исключением Санкт-Петербурга и Уральского ФО. Доля Санкт-Петербурга сократилась на 5,8 п.п., а доля Уральского федерального округа, наоборот, выросла на 9,3 п.п. (данное перераспределение долей сложилось еще в первом полугодии 2011 года и сохранилось до конца года).

Очевидно, темпы прироста рынка в 2012 году могут еще замедлиться: на них начнет влиять эффект «высокой базы», негативные ожидания участников рынка в отношении законодательных изменений (ускоренной амортизации), а также наблюдаемый рост ставок по привлекаемым ресурсам. В результате, по оценкам «Эксперт РА», темпы прироста рынка не превысят 10–20%, а сумма новых сделок составит 1,4–1,55 трлн руб.

Ожидания участников исследования более консерва-

тивные: 19 компаний предложили сокращение суммы своих новых сделок, а в среднем по рынку ожидаемое сокращение составило 2%. Хотя для пессимистичного прогноза и существуют определенные основания (нестабильность еврозоны, угрозы законодательных новаций), можно полагать, что значимое влияние на него мог оказать и тот факт, что некоторые лизингодатели еще не успели скорректировать бизнес-планы с учетом результатов прошедшего года. Замедление темпов роста (если только они не станут отрицательными) может пойти на пользу рынку: лизингодатели смогут уделить внимание совершенствованию бизнес-процессов. «Угрозу любому бизнесу составляет как стагнация, так и излишне быстрый рост», — считает Владимир Добровольский, директор по развитию бизнеса ОАО ГТЛК. — Если вы прибавляете по 200–300% ежегодно, структура вашего бизнеса меняется столь же стремительно. Управленческая структура перестает успевать за бизнесом, нарастает волна ошибок. 20–30% вполне нормальный рост для рынка: этого достаточно для его стабильного развития».

Роман Романовский, рейтингное агентство «Эксперт РА»

Структура рынка по предметам лизинга (%)

Место по новому бизнесу 01.01.12	Место по новому бизнесу 01.01.11	Компания	Объем нового бизнеса в 2011 году (млн руб.)	В том числе оперативный лизинг/аренда (млн руб.)	Текущий портфель (млн руб.; на 01.01.12)	Место по портфелю
1	1	«ВЭБ-лизинг»	22106,0	Н.д.	296332,7	2
2	3	«ВТБ Лизинг» (в том числе ГК «Трансавиализинг»)	212874,7	0,0	326797,7	1
3	2	«Сбербанк Лизинг» (ГК)	127616,1	0,0	209229,9	3
4	4	«Газпромлизинг»	103726,1	0,0	115888,9	4
5	11	Государственная транспортная лизинговая компания	54686,1	0,0	57783,2	5
6	8	«Трансфин-М»	38807,7	0,0	54671,1	6
7	6	Евролиз	34664,8	Н.д.	28001,6	11
8	12	Лизинговая компания «Уралсиб»	26714,0	132,0	33945,0	10
9	10	«Газпромбанк Лизинг» (ГК)	25703,3	0,0	34028,5	9
10	7	«Альфа-Лизинг»	18934,8	2251,1	4018,8	8
11	14	«САНСАДЕ Лизинг»	18782,1	0,0	11372,5	23
12	9	«Балтийский лизинг» (ГК)	17807,1	0,0	17236,9	15
13	53	«Ютэйр-Лизинг»	16070,0	Н.д.	16341,0	16
14	28	«КамАЗ-Лизинг» (ГК)	13185,5	4904,9	4017,4	44
15	26	«Райффайзен-Лизинг»	12422,1	0,0	14948,8	17
16	41	Брансвик Рейл	12194,9	12194,9	2449,0	13
17	—	«РТК-Лизинг» (ГК)	11648,3	0,0	24469,4	12
18	15	«Сименс Финанс»	11630,4	0,0	12183,4	21
19	16	«Интерлизинг» (ГК)	8669,0	0,0	10900,8	25
20	43	«Юнирейд Лизинг» и «Логист Лизинг Россия»	8612,9	0,0	11725,5	22
21	112	«Петролизинг-Менеджмент»	8087,0	0,0	8384,0	28
22	21	ОЛК-РЕСО-Лизинг»	7198,2	17,1	7015,9	34
23	30	«ММБ-Лизинг»	7904,0	Н.д.	10084,5	26
24	22	«Энерлизинг»	7713,0	2,1	6467,6	36
25	17	«Северная Венеция» (ГК)	7128,1	15,4	13722,0	19
26	29	«Стун-ЮИ»	7021,2	0,0	5139,8	38
27	40	Кливленская лизинговая компания (ГК)	6126,3	3941,1	8209,5	30
28	18	«Драйв Лизинг Восток»	5961,5	0,0	14172,6	18
29	31	«Центр-капитал»	5846,3	0,0	7653,2	31
30	33	«М.Т.Е.-Финанс»	5686,6	0,0	18101,0	14
31	—	«Металлинвестлизинг»	4836,5	0,0	10033,7	27
32	—	«РЕЙЛ1520»	4809,0	4809,0	5026,3	41
33	34	«Вектор-Лизинг»	4724,5	382,8	5026,3	39
34	27	«Русская лизинговая компания»	4410,0	0,0	6421,0	37
35	20	«Трансинвестлизинг» (ГК)	4302,9	0,0	8226,1	29
36	25	«Зест» (ГК)	4047,8	0,0	6723,2	35
37	56	«Система Лизинг 24»	3974,2	29,8	3831,9	46
38	38	«ФБ-Лизинг»	3906,5	0,0	4046,5	42
39	59	«Экспо-Лизинг»	3698,0	0,0	3325,7	52
40	85	Сибирская лизинговая компания (Москва)	3671,6	1,7	7016,6	33
41	48	«Ураллизинг»	3327,1	0,0	2414,4	62
42	—	«Юро-Лизинг»	3283,0	0,0	3210,0	53
43	58	«Альяс-Лизинг»	3125,0	0,0	2905,7	56
44	—	«Балтийские» (ГК)	3062,1	56,4	2398,6	63

Описание на стр. 19



ВЫБИРАЙТЕ ЛИДЕРА ЛУЧШАЯ ТЕХНИКА И ТЕХНОЛОГИИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ИНОСТРАННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА УНИКАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ

ЛИЗИНГ ВСЕХ ВИДОВ ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ

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

5,14%
ЛУЧШАЯ
СТАВКА



www.gtlk.ru
(495) 2210012

Реклама. Открытое акционерное общество «Государственная транспортная лизинговая компания». Занимает первое место в лизинге дорожной техники, автобусов и микроавтобусов, оборудования для авиационной отрасли; четвертое место — в лизинге железнодорожного подвижного состава. Предоставляет программы государственного лизинга с низким размером ставок удорожания и оптимальными условиями аванса на технику и технологии отечественных и иностранных предприятий, произведенные на территории России. Срок лизинга от 3 лет. Аванс — до 30%. Среднегодовое удорожание — от 5,14%. Программы государственного лизинга распространяются на технику и технологии, произведенные на территории России. Все сведения опубликованы исключительно в информационных целях, не налагают на компанию никаких обязательств и не носят характер гражданско-правовой оферты.

ЛИЗИНГ

Клиенты концентрируются

РИСКИ

Крупнейшие клиенты российских лизинговых компаний фактически одни и те же компании. Учитывая жесткую конкуренцию между лизингодателями и пробелы в системе риск-менеджмента, участники рынка подвергают себя большому риску. Велика вероятность повторения кризиса плохих долгов.

Несмотря на ряд позитивных изменений в организации управления рисками лизингодателей в 2009–2010 годах, многие пробелы до сих пор не устранены. Безусловно, позитивным фактом является снижение доли просроченной задолженности в лизинговом портфеле: на 1 января 2012 года, по данным исследования «Эксперт РА», она составила 0,8%. Снижение доли произошло как в результате роста суммы самого портфеля, так и благодаря усилиям компаний по урегулированию проблемных сделок.

Доля проблемной задолженности (весь остаток платежей по сделкам, по которым имеется просрочка свыше 60 дней) на 1 января 2012 года составила около 2% портфеля (на 1 июля 2011 года — 4,9%). Стоимость изъятых, но не проданного имущества на балансе лизинговых компаний составила на начало года 3,8 млрд руб. (на 1 января 2010 года — 8 млрд руб., на 1 января 2009 года — 2,8 млрд руб.).

Во время на рынке наблюдается нарастание проблемы концентрации лизингового портфеля по клиентам и сохранение невысокой диверсификации по видам оборудования. Доля десяти крупнейших клиентов в портфеле среднестатистической лизинговой компании на 1 января выросла примерно до 60% (на 1 июля 2010 года — 47%). Доля крупнейшего сегмента оборудования за период посткризисного роста (с 1 января 2010 года по 1 января 2012

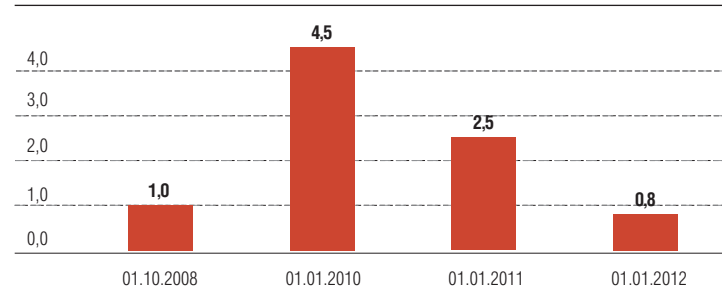
года) снизилась всего на 4,7 п.п. (с 46,7% до 42%), притом что совокупный портфель за этот период вырос вдвое!

Высокая зависимость от крупнейших клиентов делает компании особо чувствительными к платежной дисциплине отдельных лизингополучателей. Это должно обуславливать более строгий контроль над рисками со стороны лизинговой компании, однако наблюдается снижение просрочки и усиление конкуренции за клиента, наоборот, обусловили либерализацию критериев риск-менеджмента.

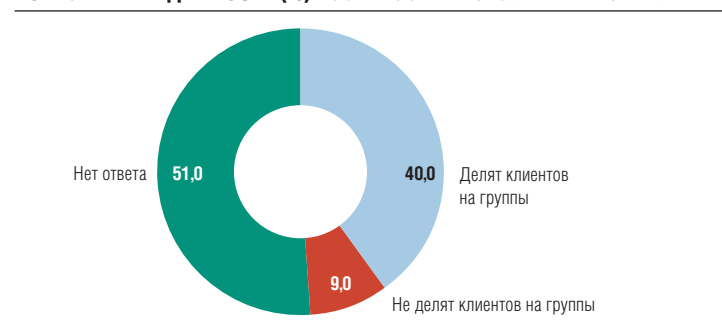
«Важно найти баланс между желательными темпами собственного развития и развития рынка, а также потенциальными рисками», — отмечает Максим Агаджанов, генеральный директор ЗАО «Газпромбанк Лизинг». — Этот баланс зависит от стратегических целей развития. Если компания настроена на максимально долгий период жизни на рынке, то она будет стремиться к повышению качества портфеля. При этом необходимо проводить всестороннюю оценку клиентов и возможных рисков, макроэкономический анализ, анализ развития отдельных отраслей, оттачивать собственную систему риск-менеджмента».

Не у всех лизингодателей отмечается лучшая практика оценки клиента. Косвенно глубину оценки клиента можно определить, отнеся его к определенной категории надежности

ДОЛЯ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОПУСТИЛАСЬ ДО ДОКРИЗИСНОГО УРОВНЯ (%)



МЕНЕЕ ПОЛОВИНЫ ОПРОШЕННЫХ ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ ДЕЛЯТ КЛИЕНТОВ ПО ГРУППАМ НАДЕЖНОСТИ (%)



ти (аналогично категориям качества банковских ссуд). Результаты исследования «Эксперт РА» свидетельствуют, что практика деления клиентов на группы по уровню надежности, к сожалению, недостаточно развита. Из 44 компаний, предоставивших ответы на соответствующий вопрос, лишь 40% проводят разделение лизингополучателей. При этом градация у разных лизингодателей существенно различается: количество групп надежности варьируется от 3 (надежный, сомнительный, проблемный) до 20 (от ААА до ССС — аналогично шкалам рейтинговых агентств). «Наша компания для классификации клиентов использует механизм рейтингования, в соответствии с которым каждому клиенту по итогам оценки по ряду критериев (в том числе оценке финансового состояния) присваивается соответствующий рейтинг», — говорит Андрей Кононов, генеральный директор ОАО «ВТБ Лизинг». — В целом подход к рейтингованию в 2011 году остался неизменным, однако проводимая работа по усовершенствованию используемых

методик позволила улучшить качество оценки клиентов, а именно использование расширенного набора факторов для анализа, применение методов экспертного оценивания при наличии специфических (неформализованных) факторов, существенно влияющих на результаты оценивания».

Из числа опрошенных компаний 9% не делят клиентов на группы (то есть выделяются только надежные/ненадежные лизингополучатели, вторые, соответственно, не получают финансирования). 51% компаний не дали однозначного ответа на заданный вопрос, что, на наш взгляд, можно расценить как отрицательный ответ.

Предварительное определение группы надежности клиента лизинговые компании могли бы осуществлять с помощью скоринговых систем, которые пока слабо развиты на лизинговом рынке. Среди опрошенных компаний только 20% дали утвердительный ответ об использовании скоринга. По мере увеличения количества сделок клиентов скоринговые модели будут активно внедряться для

оценки рисков в лизинговых компаниях. Однако вряд ли это произойдет массово в текущем году, так как только лидеры рынка в сегменте автотранспорта имеют необходимую статистическую базу для проверки моделей», — считает Олег Литовкин, генеральный директор ООО «Лизинговая компания „Уралсиб“».

Снижению рисков лизингодателей мог бы способствовать ряд мер, которые по различным причинам не используются на рынке. Во-первых, это налаживание работы с бюро кредитных историй или создание бюро лизинговых историй. Во-вторых, массовое применение поручительства физических лиц (учредителей, руководства), которое резко могло бы поднять уровень выполнения договорных обязательств. В-третьих, расширение применения спутниковых систем слежения за имуществом. Очевидно, что в наибольшей степени это касается автотранспортных средств. Но хотя автотранспортом работают практически все компании на рынке, среди опрошенных лизингодателей лишь 16% практикуют установку GPS-маяков на предмете лизинга. В-четвертых, возможно чаще применять инструмент инкассовых поручений. В-пятых, необходимо проводить более тщательный мониторинг технического состояния предмета лизинга, что зачастую не осуществляется, так как удорожает лизинговую услугу для клиента. Также нужно тщательно контролировать и деятельность лизингополучателя.

В целом по рынку лизингодатели ожидают сохранения просроченной задолженности на текущем уровне или незначительного ее повышения, если не будет макроэкономических шоков (в этом случае рост просрочки будет достаточно резким). В качестве предосторожности для роста просрочки компании видят либерализацию критериев риск-менеджмента своими коллегами. При этом примечательно, что большинство участ-

ников исследования утверждает, что в их компании либерализации критериев не происходило (43% респондентов). Те же, кто проводил либерализацию параметров (32% респондентов), подчеркивают, что критерии остаются более жесткими, чем в 2008 году. Тем не менее реальное положение дел (качество сегоднящего портфеля) мы увидим только через год-два, когда клиенты по новым договорам подтвердят свою платежную дисциплину. Оценить потенциальную дефолтность текущего портфеля по рынку практически невозможно именно в связи с отсутствием у многих компаний классификации клиентов по категориям надежности.

Невысокие темпы прироста сделок, ожидающиеся в текущем году, с одной стороны, могут пойти на благо: у компаний будет время для улучшения процедур контроля над рисками при отсутствии давления «гонки за объемами». Но, с другой стороны, жесткая конкуренция со стороны крупных госкомпаний на медленно растущем рынке может подтолкнуть лизингодателей к дальнейшей либерализации критериев риск-менеджмента, чтобы удержать свою долю рынка.

В будущем это может привести к уходу с рынка его более слабых участников. Во-первых, могут уйти компании, собственники которых решат, что дальнейшая либерализация критериев риск-менеджмента приведет к неадекватному росту рисков по лизинговому портфелю. Во-вторых, в случае наступления экономических потрясений уйдут участники рынка, излишне ослабившие требования к надежности клиентов. Возможен и третий вариант: компании останутся на рынке, но законсервируют деятельность, то есть замкнутся на обслуживании узкой группы клиентов без существенного роста лизингового портфеля.

Роман Романовский, рейтинг-овое агентство «Эксперт РА»

Структура рынка по предметам лизинга (%)

Место по новому бизнесу	Компания	Объем нового бизнеса в 2011 году (млн руб.)	В том числе оперативный лизинг/аренда (млн руб.)	Текущий портфель (млн руб.; на 01.01.12)	Место по портфелю	
45	47	Приволжская лизинговая компания	3044,0	0,0	3588,0	49
46	39	«Ярвис Лизинг»	2991,0	74,8	4020,9	43
47	51	Промышленная лизинговая компания	2966,3	0,0	3955,2	45
48	13	Лизинговая компания «Север-Запад»	2790,3	0,0	1117,7	24
49	44	«Челвидлизинг»	2768,8	0,0	3013,1	54
50	67	Лизинговая компания «Дельта»	2746,4	—	1915,8	67
51	—	«Индустриальный лизинг»	2662,6	0,0	3650,5	48
52	49	Томская агропромышленная лизинговая компания	2549,3	0,0	3334,6	51
53	42	«РМБ-Лизинг»	2452,6	0,0	2524,4	59
54	55	Алтал	2402,4	2402,4	7232,0	32
55	—	«Лизинком»	2311,9	0,0	3697,6	47
56	50	«Соллерс-Финанс»	2077,6	0,0	1678,4	68
57	—	«Ильинский Финанс Кд.»	2048,2	0,0	42099,5	7
58	—	«ШРЕИ Лизинг»	1968,8	Н.д.	Н.д.	—
59	100	«ВСП-Лизинг»	1951,0	0,0	2987,0	55
60	45	Банк «Ителва» и «Ителва Лизинг»	1938,0	0,0	2465,0	61
61	37	«ИБ Лизинг»	1930,0	0,0	2536,0	60
62	61	«Транслизинг»	1926,6	—	4987,0	40
63	—	«РАФ-Лизинг»	1845,0	0,0	1173,0	80
64	65	Петербургская лизинговая компания	1823,3	0,0	2316,5	64
65	76	Национальная лизинговая компания	1587,6	0,0	1102,0	84
66	—	«Лифафинс»	1583,0	0,0	2592,0	58
67	46	«Гослизинг»	1532,3	0,0	2669,3	57
68	—	«МСП Лизинг»	1380,9	0,0	1213,0	78
69	78	«Абсолют» (ГК)	1368,2	—	1935,8	65
70	86	«Лизинг-Трейд»	1359,5	0,0	1585,1	72
71	81	Объединенная лизинговая компания	1345,3	8,7	1922,7	66
72	89	Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан	1275,0	42,0	1275,0	77
73	72	«Экономлизинг»	1269,6	0,0	1176,8	79
74	57	«Опцион-ТМ»	1236,8	—	3461,9	50
75	70	«Столицей лизинг»	1169,6	26,3	1119,0	82
76	104	«Эксперт-Лизинг» (Челябинск)	1080,9	0,0	791,9	90
77	64	«Лизинг»	1012,7	—	1617,6	69
78	74	«Ява Семенов» (ГК)	971,3	0,8	1314,2	75
79	—	Завод редких металлов	970,5	10,1	1347,8	74
80	90	«Уралпромлизинг» (ГК)	935,9	0,0	967,4	85
81	80	«Бифинс»	900,4	—	1144,0	81
82	96	Международная инвестиционная компания	839,5	0,2	809,6	88
83	77	Югорская лизинговая компания	837,5	0,0	876,4	86
84	54	ЛК «Лизинг»	833,8	0,0	1586,2	71
85	—	«Проминвест» (ГК)	826,0	35,6	1301,5	76
86	99	Лизинговая компания «Версус»	783,2	0,0	716,1	91
87	88	«Лизинг Стандарт» (ГК)	780,4	69,0	841,0	87
88	103	«Востлизинг-М»	776,0	0,0	792,0	89
89	—	«Таймлизинг»	774,7	0,0	682,8	92
90	71	«Рейтин»	743,4	0,0	1593,4	70
91	69	«Лизинг-М»	740,0	0,0	1102,0	83
92	128	«Ротор-лизинг»	737,2	0,0	404,1	106
93	109	«Неомлизинг»	600,7	0,0	403,3	107
94	113	«Райлизинг»	581,3	19,1	497,2	103
95	116	«Аспект»	560,9	0,0	478,8	104
96	94	«Проект роста»	550,5	—	1380,0	73
97	110	«АС Финанс» (ГК)	549,8	0,0	546,3	99
98	107	Банк «Воложанин»	531,8	0,0	614,4	96
99	—	«Леприаслизинг»	512,0	0,0	557,3	98
100	62	«Бизнес Альянс»	494,6	0,0	12854,0	20

Источник: «Эксперт РА».

Только вас здесь не хватало

конкуренты

Рынок лизинговых услуг настолько восстановился после кризиса, что клиенты могут смело рассчитывать на специальные условия, не уступающие по щедрости предложениям 2007 года. В борьбе за потребителя, в рядах которых наблюдается оживление и рост спроса на коммерческую аренду, лизингодатели предлагают как специальные акции, так и особый индивидуальный подход. Однако соперники четко делятся по весовым категориям: тяжеловесы лизингового рынка соревнуются друг с другом за крупные заказы, в то время как более мелкие компании конкурируют между собой в своей нише.

По свидетельству экспертов, постепенная стабилизация рынка лизинговых услуг привела к обострению борьбы за клиентов. В результате предлагаемые условия сегодня настолько лояльны, что вполне сопоставимы с докризисными предложениями. «Я не вижу большой разницы между тем, что было в 2007 году и сейчас», — говорит директор по развитию Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК) Владимир Добровольский. По его словам, ставки вернулись на докризисный уровень: средними по рынку считаются аванс в размере 10–15% от общей стоимости и ставка удорожания от 12% до 16% в рублях. Более того, есть шанс, что эти показатели могут пойти вниз. «Рынок лизинга очень связан с банковским сектором. Если банки будут снижать процентные ставки по кредитам, то также поступят и лизинговые компании», — говорит господин Добровольский.

По мнению Сергея Дианина, генерального директора лизинговой компании Arval (группа BNP Paribas), острая конкуренция среди компаний, представляющих лизинг, проявляется в отдельных сегментах, например при аренде автомобильного или железнодорожного автотранспорта. Однако расстановку сил среди участников рынка довольно четкая. За крупные сделки соревнуются лидеры — «ВТБ Лизинг», «ВЭБ-лизинг», «Сбербанк Лизинг» и т. д. (см. таблицу). Их основное конкурентное преимущество — доступ к фондированию, причем на длительные сроки и по стоимостным условиям «ниже рынка», говорят в «ВТБ Лизинг».

По данным Романа Романовского, ведущего аналитика отдела рейтингов кредитных институтов рейтингового агентства «Эксперт РА», на 39 компаний с портфелем более 5 млрд руб. приходится 83,8% рынка. Еще 6% представляют 45 компаний с портфелем 1–5 млрд руб., остальные 10,2% — порядка 70 фирм с портфелем меньше

1 млрд руб. «Небольшие лизинговые компании занимают незначительную долю рынка, поскольку в сложившихся условиях не всем из них удается стабильно вести бизнес, привлечь финансы, да и многие из них являются нишевыми игроками», — поясняет Сергей Дианин. «Крупным компаниям не интересно занимать сегменты работы более мелких компаний, а тем, в свою очередь, не по зубам крупные сделки: они не смогут обеспечить необходимые финансовые условия», — подчеркивает Владимир Добровольский.

Однако специализация среди лизингодателей идет не только по клиентам, но и по видам поставляемого оборудования. В идеале при упоминании того или иного вида лизинга клиент должен вспоминать именно вашу компанию, поясняет господин Добровольский. Так, ГТЛК ассоциируется у клиентов с дорожной техникой и пассажирским транспортом, отмечает эксперт.

Неудивительно, что за конкретную нишу определенного вида услуг среди лизингодателей зачастую разгорается острая борьба. «В последние годы госкомпаниями стали активно наращивать свое присутствие в сегментах лизинга автотранспорта и спецтехники для малого и среднего бизнеса, таким образом усиливая конкурентное давление в рыночных нишах, традиционных для частных лизинговых компаний», — говорит заместитель генерального директора ЗАО «Центр-Капитал» Елена Адамова.

Приемы конкурентной борьбы зависят от масштаба компаний. Так, небольшие участники рынка в погоне за клиентом стремятся разработать различные мотивационные программы, обеспечивающие либеральные условия предоставления лизинга, тогда как крупные компании редко разрабатывают сезонные предложения, но, в свою очередь, готовы рассматривать индивидуальные решения, обеспечивающие удобные для клиента условия по договору, говорят в «ВТБ Лизинг».

В целом помимо снижения ставок среди приемов есть целый ряд дополнительных опций. Некоторые лизинговые компании упрощают требования к заемщику. Так, по словам Елены Адамовой, в ряде рекламных компаний не раз декларировалось снижение размера аванса практически до нуля, а также оговаривалась возможность для клиента не предоставлять финансовую отчетность. «Данная ситуация особенно была характерна для сегмента автолизинга, где уровень конкуренции наиболее высок», — поясняет эксперт.

Кроме того, большинство компаний, активно работающих в сегментах лизинга автотранспорта и спецтехники, включили в число своих предложений специальные

совместные программы с поставщиками — в таком формате лизинг предлагался с минимальным или нулевым годовым удорожанием. Также отдельную роль играет умение общаться с клиентом, и уровень обслуживания, убежден Сергей Дианин.

Среди тех, кто предпочитает договариваться с поставщиками, — «Центр-Капитал». Партнеры компании — целый ряд крупных поставщиков спецтехники и сельскохозяйственной техники. «Периодически мы создаем специальные программы по лизингу отдельных видов спецтехники или оборудования, в стимулировании сбыта которых особенно заинтересован поставщик, готовый предлагать льготные цены и скидки при покупке в лизинг», — говорит Елена Адамова.

«ВТБ Лизинг», как и положено крупной игроку рынка, на специальные акции не разменивается, предпочитая сосредоточить свое внимание на каждом клиенте в индивидуальном порядке. «Преимуществами нашей компании являются индивидуальный подход к каждому клиенту и возможность разработки уникальных условий для каждого договора», — говорят в компании.

Еще один тяжеловес — ГТЛК — также готов предложить особый формат сотрудничества. «Собственный капитал компании позволяет предлагать дорожным и пассажирским предприятиям уникальные условия лизинга техники отечественной сборки. Партнерство с ведущими российскими банками гарантирует адекватные условия по программам лизинга с привлеченным финансированием», — поясняет Владимир Добровольский. Однако помимо коммерческих услуг компания зачастую выступает в роли экспертов и консультантов. «Очень часто наши заказы выглядят так: подберите нам технику для коммунального хозяйства, к примеру», — констатирует он.

У операционного лизинга своя специфика, говорят в компании Arval, предлагающей коммерческую аренду автотранспорта с полным сервисным обслуживанием — «аутсорсинг» корпоративного автопарка. По словам Сергея Дианина, в силу специфики данного бизнеса программы стимулирования спроса в классическом виде не приносят результата. Вместо специальных программ Arval предлагает особую заботу о клиенте: круглосуточную службу поддержки водителей и помощь на дороге, прибытие аварийного комиссара к месту ДТП, реализацию поддержанных машин клиента и т. д.

В свете прогнозируемой стабилизации на финансовых рынках, начало которой наблюдается в 2012 году, конкуренция на рынке лизинга только усилится.

Мария Карнаух



ГАЗПРОМБАНК



ЛИЗИНГ

«Газпромбанк Лизинг» предоставляет своим клиентам услуги по финансовой аренде (лизингу):

- Финансирование капитальных вложений (финансовый лизинг);
- Финансирование текущей деятельности (возвратный лизинг);
- Финансирование создания и модернизации инфраструктурных и производственных объектов с длительным инвестиционным периодом (инвестиционный лизинг).

В МАСШТАБАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

www.gazprombank.ru

8 495 913 74 74

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

www.gpbl.ru

8 495 719 13 96

ЗАО «Газпромбанк Лизинг»

ЛИЗИНГ

Трудности региональных полетов

авиаперевозки

Проблемы российского рынка региональных авиаперевозок стали настолько очевидны, что уже государство озабочилось этим вопросом, принимая меры по развитию лизинга региональных воздушных судов. Меры эти, безусловно, необходимы, но, к сожалению, комплексный подход к решению проблемы пока отсутствует. Так что и результаты ожидаются неоднозначные.

Несмотря на высокие темпы роста объемов воздушных перевозок в России — по итогам 2011 года количество пассажиров увеличилось на 12,6%, региональные перевозки пребывают в лучшем случае в стагнации. Причина в том, что экономика этих перевозок гораздо сложнее: платежеспособный спрос небольшой, а самолеты дорогие. Разумеется, в абсолютном выражении они дешевле, но в пересчете на одно кресло региональные самолеты примерно вдвое дороже магистральных. То есть денег у пассажира мало, а возить его дорого.

Дополнительную проблему создает необходимость массового обновления парка. Его основу составляют самолеты Ан-24 (90 самолетов), Ан-26-100 (26), Як-40 (55), Як-42 (59) и Ту-134 (60), срок службы которых достиг нескольких десятков лет. Модернизация парка требует значительных финансовых вложений независимо от того, идет речь о новых самолетах или о вторичном рынке.

Лизинг — это эффективный инструмент, помогающий авиакомпаниям решать сложнейшую проблему финансирования дорогостоящих средств производства. За последние годы лизинг воздушных судов

перестал быть экзотикой: если раньше им занималась только специализированная «Ильюшин Финанс Ко» (еще была ФЛК, но она фактически обанкротилась), то сейчас практически у всех крупнейших банков существуют свои дочерние подразделения по лизингу самолетов. Впрочем, для успешной работы требуются не только деньги, но и знание специфики рынка лизинга. Особенно это касается самого сложного сегмента — региональных перевозок.

Из результатов исследования, проведенного компанией «Ильюшин Финанс Ко» (ИФК), следует, что региональные рынки европейской и азиатской части России существенно различаются. В европейской части региональными авиаперевозками реально занимаются 11 авиакомпаний, взлетно-посадочные полосы всех 36 аэропортов, кроме одного, имеют искусственное бетонное покрытие, а характерные дистанции перевозок составляют 200–800 км. Для таких условий больше всего подходят турбовинтовые самолеты ATR-72 и Bombardier Q400.

Совсем иная ситуация за Уральским хребтом. Там региональными перевозками занимают не более 18 авиакомпаний,



По итогам 2011 года количество авиапассажиров увеличилось на 12,6%, но региональные перевозки пребывают в лучшем случае в стагнации

из 119 аэропортов 43% имеют грунтовые взлетно-посадочные полосы, а характерные дистанции перевозок составляют от 400 до 3000 км. Для такого рынка дальности полета ATR-72 может оказаться недостаточно, наряду с Q400 хорошо подходят Ан-140 и турбореактивный Ан-148. Так что универсального самолета в природе не существует, но в целом потребности рынка региональных перевозок ИФК оценивает на уровне около 200 самолетов до 2030 года.

Озвотившись после поручения премьер-министра проблемой обновления парка ре-

гиональных самолетов, правительство приняло в конце прошлого года постановление №1212, предусматривающее субсидирование лизинговых платежей для самолетов вместимостью до 55 пассажиров с любым типом двигателей и до 72 кресел с турбовинтовыми двигателями. Фактически эта разовая субсидия позволяет заплатить аванс за взятие самолета в лизинг. Шаг, безусловно, хороший, но надо учитывать, что на самолеты вместимостью от 50 до 110 пассажиров (в том числе турбовинтовые) сохраняются таможенные пошлины, так что суще-

ственная часть субсидий будет уходить на таможенные платежи. Очевидно, необходимо отменить таможенные пошлины на турбовинтовые самолеты вместимостью до 72 кресел, но этот вопрос требует решения в рамках Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана.

В рамках исполнения того же поручения премьер-министра о поддержке региональных перевозок было принято постановление №1211 об их субсидировании из федерального бюджета. Оно предусматривает субсидирование для тех же катего-

рий граждан, что и перевозок с Дальнего Востока, — возрастом до 23 лет и пенсионеров. Однако проблема в том, что примерно для 90% из перечисленных в постановлении 162 маршрутов работать оно не будет. Ведь субсидии, как сказано в постановлении, предоставляются на софинансирование расходов на эксплуатацию субъектов РФ, а большинство перечисленных маршрутов — между регионами, так что для региональных бюджетов их субсидирование окажется нецелесообразным. Чтобы постановление реально заработало, требуется изменить законодательство и

обеспечить возможность консолидации бюджетов субъектов РФ для субсидирования межрегиональных авиаперевозок граждан.

«Пока мы видим фрагментарный подход: поручения премьера формально вроде бы выполнены, но эффект от этого небольшой. Нужна комплексная программа переоснащения парка и субсидирования перевозчиков, — говорит гендиректор ИФК Александр Рубцов. — Необходимо также учитывать и расходы на дооснащение и сертификацию аэропортов, обучение персонала, модернизацию системы управления воздушным движением. Еще одна принципиальная проблема — развитие операционного лизинга, для этого требуется внести изменения в закон о лизинге и распространить бюджетное субсидирование также и на операционный лизинг».

В отличие от финансового лизинга, который, по сути, представляет собой продажу в рассрочку, операционный лизинг представляет собой аренду. Это гораздо более гибкий инструмент, контракты заключаются в среднем на срок 5 лет, а не на 15 лет, как при финансовом лизинге, кроме того, авиакомпания может сократить свои расходы на 15–20%, поскольку она не выкупает самолет. Применительно к небольшому региональному перевозчику, чье финансовое состояние нельзя назвать особенно устойчивым, этот аспект весьма важен.

Вместе с тем работа по схеме операционного лизинга предъявляет повышенные требования к уровню компетентности лизинговой компании. В отличие от финансового лизинга, где основной вопрос заключается в качестве лизингодателя (что фактически означает кредитоспособность заемщика), операцион-

ный лизинг в силу своей гибкости переносит акцент на качество самого актива, то есть самолета. Ведь срок лизинга небольшой, да и авиакомпания из-за ухудшения своего состояния, что не редкость на стагнирующем рынке, может отказаться от лизинга или вовсе уйти с рынка. В этом случае перед лизинговой компанией возникает задача ремаркетинга: самолет не должен простаивать — надо быстро найти для него нового заказчика. Для этого лизинговая компания должна строго отслеживать остаточную стоимость самолета и контролировать его техническое состояние, а в некоторых случаях, как, например, ИФК, даже самостоятельно проводить некоторые виды ремонта.

Таким образом, развитие операционного лизинга, будучи необходимым элементом стимулирования региональных авиаперевозок, требует не только доработки законодательной базы, но и развития у российских лизинговых компаний новых компетенций: умения оперативно мониторить ситуацию на рынке, понимать потребности рынка, тесно работать как с поставщиками самолетов, так и с лизингополучателями, а главное, четко представлять пути ремаркетинга самолета и брать на себя данные риски. На российском рынке известны ситуации, когда авиакомпания по каким-то причинам переставала платить за самолет. И тогда банк-лизингодатель оказывается в сложнейшей ситуации: он может забрать самолет, но что с ним делать потом? Поиск новых заказчиков требует времени и умения, а простаивающий самолет приносит одни убытки.

Александр Синицкий, главный редактор «Авиатранспортного обозрения»

Переформатирование рынка

спецтехника

Без наличия парка спецтехники, предназначенной для всесезонного содержания взлетно-посадочных полос, технического и технологического обслуживания воздушного судна, пассажиров и багажа, невозможно предложить авиакомпаниям конкурентные условия по срокам и стоимости обслуживания воздушного судна, пассажиров и грузов. Как следствие, привлекательность аэропорта как нового партнера для авиакомпании резко снижается. Решением для аэропортов могут стать программы лизинга спецтехники.

Анализ финансового состояния аэропортов с пассажиропотоком менее 350 тыс. в год, которые составляют большую часть региональных аэропортов, показывает, что данные аэропорты в основном убыточны по основному виду деятельности. Именно в этих аэропортах отмечается наибольший износ основных средств — до 85%.

Для выполнения основного требования к аэропортовой деятельности — обеспечения безопасности и регулярности полетов — аэропорты жестко регламентированы в части количественного и качественного состава основных средств, а также персонала авиационного предприятия.

Аэропорты, не отвечающие в полной мере современным требованиям к составу наземной инфраструктуры, не имеют технических и технологических возможностей по приему и обслуживанию современных воздушных судов, а также по обслуживанию пассажиров. В результате у такого аэропорта отсутствует возможность привлечения авиакомпаний для наращивания числа самолетовылетов и пассажиропотока и, как следствие, повышения доходов от основной деятельности.

Помимо слабо развитой аэропортовой сети сдерживающим фактором является нехватка воздушных судов, так как, с одной стороны, произ-

водители, в первую очередь российскийские, не могут удовлетворить потребности перевозчиков, а с другой — высокая стоимость и государственную поддержку, стагнирует в связи с низким уровнем платежеспособного спроса.

Общая потребность российских авиакомпаний в небольших региональных лайнерах крайне высока. Несмотря на перспективы дальнейшего развития региональной авиации в связи с началом серийного производства российского самолета Sukhoi SuperJet 100, а также планами Минпромторга РФ по выпуску 430 самолетов до 2015 года, в ближайшей пятилетке российский авиалайнер не сможет гарантировать обеспечение всех потребностей авиакомпаний в новых самолетах.

В настоящее время в России ни один завод не способен серийно выпускать небольшие региональные авиалайнеры. Доля иностранных самолетов в парке авиакомпаний постоянно увеличивается — по численности иностранные само-

леты составляют 46% всего пассажирского парка. Среди поставляемых в российский парк самолетов доля иностранных пассажирских самолетов приблизилась к 90%.

В России практически ни одна региональная авиакомпания не в состоянии сразу оплатить новое воздушное судно. Несмотря на резкий рост количества пассажиров в 2010 году, финансовое положение ряда авиакомпаний остается неустойчивым, а конкуренция на многих направлениях становится все более острой. Поэтому требуется привлечение стороннего финансирования, которое все чаще осуществляется с помощью лизинга.

В последние годы сегмент лизинга авиационной техники стал одним из крупнейших на российском рынке лизинга. По итогам 2010 года авиационный лизинг занял второе место по объему заключенных сделок после лизинга железнодорожного транспорта среди крупнейших сегментов рынка лизинга (предметом

15% новых лизинговых сделок были самолеты и авиатехника). Быстрый рост спроса на лизинг в сегменте авиации обусловлен вынужденной инвестиционной паузой в 2009 году. Однако по сравнению с докризисным периодом можно наблюдать смену ключевых операторов на этом рынке. До кризиса основными лизингодателями в сегменте авиации были частные лизинговые компании, в основном созданные при банках, — «Авангард Лизинг», «РБ Лизинг», «Уралсиб» и др. Однако в условиях снижения доходов авиаперевозчиков им потребовались более длинные сроки лизинга и более низкие ставки.

Такие условия смогли предложить лишь государственные лизингодатели. В результате после кризиса ключевыми операторами в сегменте авиационного лизинга стали «ВТБ Лизинг», «ВЭБ-лизинг», «Сбербанк Лизинг». К этому шаблону активно подтягиваются Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК), кото-

рая тем не менее выстраивает свою деятельность в стратегически близком для нее сегменте — активной работе в направлениях, нуждающихся в дополнительной поддержке и эффективных финансовых инструментах, что и объясняет ориентированность ГТЛК именно на небольшие воздушные суда для региональных и местных перевозок.

Тем не менее по итогам 2011 года сегмент лизинга авиатехники занял только третье место, опустившись за год на одну позицию, существенно сократив свою долю. Снижение объемов было обусловлено как общей дестабилизацией мировых финансовых рынков, так и довольно сложной ситуацией в самой авиационной отрасли: крупные авиакатастрофы, отзыв лицензий у ряда авиакомпаний, низкий рост доходов авиаперевозчиков, наличие у ряда компаний задолженностей перед лизингодателями, пробелы в нормативной базе, касающейся авиализинга, моральное и физическое устаревание отечественных самолетов.

Тем не менее существенным толчком для развития региональной авиации и рынка лизинга в этом направлении может стать последнее постановление правительства о субсидировании лизинга воздушных судов. Целью постановления является создание механизма субсидирования лизинга самолетов, получаемых российскими авиакомпаниями по договорам лизинга независимо от страны их производства. В соответствии с указанным механизмом субсидия предоставляется одновременно, размер субсидии определяется в зависимости от пассажировместимости воздушного судна и количества лет, прошедших с года выпуска воздушного судна. В целях обновления парка российских авиакомпаний за счет современных воздушных судов субсидия предоставляется только в отношении воздушных судов, со дня выпуска которых прошло не более десяти лет.

Можно с уверенностью сказать, что подобного рода действенный рынок действительно

ждал. Для многих авиакомпаний, желающих обеспечивать региональные перевозки, субсидирование дает прекрасную возможность для приобретения воздушных судов с возмещением части затрат. Эти действия могут не только способствовать укреплению позиций крупных перевозчиков, но и появлению новых игроков и активизации существующих как на рынке лизинга, так и на рынке авиаперевозок.

Государственная транспортная лизинговая компания активно отреагировала на ситуацию в отрасли, осуществив первой крупную закупку малых воздушных судов. ГТЛК приобрела 15 самолетов Cessna 208B Grand Caravan с опционом еще на 15 воздушных судов данного типа. Активность со стороны авиакомпаний показывает действительную необходимость и актуальность такого рода сделок.

Стимулирование развития региональных перевозок подтолкнет к активному укреплению аэропортовой сети, что будет способствовать увеличению оборотных средств и росту сегмента лизинга аэропортового оборудования.

Анализируя будет развиваться, уверены эксперты. Уже первая половина 2012 года должна показать в действии работу государственных механизмов стимулирования отрасли. Степень износа воздушного парка у российских компаний высока, а нормы и правила перевозок ужесточаются. Необходимость сокращения вредных выбросов и ужесточение требований по шуму также заставляют перевозчиков приобретать новые современные самолеты. Дополнительные действия со стороны государства должны способствовать формированию положительной динамики роста как лизинга в авиационном сегменте, так и развитию российской авиации, в первую очередь региональной.

Владимир Добровольский, директор по развитию бизнеса Государственной транспортной лизинговой компании

Когда желания совпадают с условиями

ГОРЯЧЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ЛИЗИНГ АВТОТРАНСПОРТА

от 0% удорожание до 5 лет срок от 10% авансовый платеж Нам 16 лет!

БалтИнвест 325 64 83 www.baltleasing.ru

Аркалык +7 (8182) 27 05 88
В. Новгород +7 (8162) 78 60 60
Волгоград +7 (8442) 50 44 23
Екатеринбург +7 (343) 344 28 71

Казань +7 (843) 527 46 28
Н. Новгород +7 (831) 433 20 21
Пермь +7 (342) 281 34 82, 244 50 02
Перевозчик +7 (8142) 77 50 57

Ростов-на-Дону +7 (863) 263 11 44
Челябинск +7 (351) 2 555 683

ЗАО «БалтИнвест», Рязань.

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

ЮниКредит Лизинг — универсальная лизинговая компания, работающая на российском рынке с 1996 года. ЮниКредит Лизинг является дочерней компанией ведущей европейской банковской группы — UniCredit Group — и входит в уникальную европейскую лизинговую холдинг UniCredit Leasing. ЮниКредит Лизинг предоставляет услуги через развитую региональную сеть ЮниКредит Банка в крупнейших городах России, а также в любой из 16 европейских стран присутствия холдинга.

Москва: +7 (495) 287-31-50, Санкт-Петербург: +7 (812) 332-09-71 www.unicreditleasing.ru

UniCredit Leasing

ЛИЗИНГ

По лизинговому счету

банковские ставки

Наступивший год не станет прорывным для сегмента лизинга. Банки повышают ставки, а лизингодатели более тщательно выбирают клиентов. Тем не менее рынок будет расти вследствие отложенного спроса, повышенной конкуренции и участия государства.

В 2011 году рынок лизинга увеличился на 79%, а совокупный лизинговый портфель составил рекордные 1,86 трлн руб. (данные «Инвесткафе»). В наступившем году, по мнению экспертов, подобного роста ждать не стоит. Сейчас кредитные ставки для лизинговых компаний существенно разнятся. В настоящее время средними по рынку считаются 10–15% аванса и ставка удорожания от 12% до 16% в рублях. Такой разброс связан с тем, что крупные игроки получают финансирование на более выгодных условиях, за счет чего предоставляют лучшую ставку удорожания, чем небольшие компании. Особую нишу занимают игроки с собственным капиталом, например Государственная транспортная лизинговая компания, у которой в условиях программы государственного лизинга отсутствует кредитная ставка.

Сохранение или изменение нынешнего уровня ставок в ту или иную сторону будет зависеть в первую очередь от банков: если последние повышают процентные ставки по кредитам, то так же поступают и лизинговые компании. Так, в конце 2011 года следствием нестабильности мировой финансовой системы стало увеличение стоимости кредитных ресурсов на срок от одного года в среднем на 1–2% годовых, — рассказывает заместитель генерального директора и финансовый директор компании «Центр-Капитал» Елена Адамова. — В свою очередь, лизинговые компании были вынуждены соответствен-

но повысить стоимость новых лизинговых продуктов».

«В конце года банки начали осторожничать: ставки росли, снижался средний срок финансирования», — подтверждает руководитель отдела маркетинга и развития ГК «Балтийский лизинг» Евгений Колесов. Такая тенденция продолжается и сейчас. Скорее всего, это приведет к снижению темпов роста рынка, который ожидается не более чем на 20–30% к итогу прошлого года.

Неопределенность в экономике заставляет лизингодателей быть более бдительными в плане рисков. Игроки рынка направляют все усилия на улучшение качества своих портфелей. Такая тенденция наметилась еще в конце 2011 года. Ужесточились требования к финансовому состоянию лизингополучателей, что в некоторой степени снизило доступность лизинга малого и среднего бизнеса.

Несмотря на осторожность лизингодателей и банков, эксперты ожидают, по крайней мере, стабильных ставок лизинга в ближайшем будущем. «Во-первых, должна сработать повышенная конкуренция на рынке лизинга», — рассуждает Александр Осин, главный экономист УК «Финанс Менеджмент». — Во-вторых, государство выступило в качестве гаранта стимулирующих низких лизинговых ставок. Наконец, инфляция только в марте снизилась до уровня порядка 3%, банки и лизинговые компании увеличили реальную рентабельность опе-



В конце года банки начали осторожничать: ставки росли
ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛЕВА

раций». Так, например, ОАО «Росагролизинг» выделит 196 млн руб. на льготную закупку сельскохозяйственной техники для Хабаровского края, то есть фактически дотирует свои кредиты.

Эксперты «Инвесткафе» прогнозируют, что по итогам первого полугодия текущего года объем новых сделок по лизинговым договорам составит не более 14–15%, а ставки вырастут до уровня 12–14%. «Исходя из текущей макроэкономической ситуации и действий Банка России по обеспечению ликвидности банковской системы, по итогам первого полугодия кредитные ставки останутся без существенных изменений,

а при более благоприятной ситуации и банковской ликвидности и росте интереса к российскому финансовому рынку со стороны иностранных инвесторов снизятся в среднем на 0,25–1,00%», — говорит Владимир Добровольский, директор по развитию бизнеса ГТЛК. — Например, банковское финансирование железнодорожного лизинга не изменится, никакого роста ставок по кредитам здесь мы не ожидаем. В сегменте пассажирского и грузового транспорта, напротив, возможен рост в пределах 2%. При этом необходимо учитывать, что ряд компаний вряд ли это затронет, в том числе ГТЛК — за счет сохранения текущих эффективных кредитных линий».

В компании Arval отмечают, что базовая валютная ставка

Еuribor снижается, а базовые ставки в рублях более стабильны. «Нужно отметить, что снижение базовых банковских ставок не означает снижения стоимости финансирования для лизинговых компаний. Повторение обусловлено ростом стоимости ликвидности и рисков составляющей», — считает Сергей Дианин, генеральный директор лизинговой компании Arval. По его словам, в 2012–2014 годах стоит ожидать роста ставок финансирования еще и вследствие внедрения нового европейского банковского регулирования «Базель-3». В этом случае у лизинговых компаний есть два варианта поведения в данных условиях: либо повышение цен на услуги, либо снижение прибыли, то есть ставки по ли-

зинговым договорам будут следовать за банковскими ставками для лизинговых компаний.

Эксперты компании «Финанс» ожидают некоторого превышения темпов роста рынка лизинга над динамикой увеличения номинального российского ВВП. Этому будет способствовать в том числе и сохраняющийся отложенный спрос, поскольку рынок еще не вернулся на докризисные уровни по объемам.

Основной прирост по лизинговым договорам будет сосредоточен на строительном рынке, в сельскохозяйственной и транспортной отраслях. Так, увеличение объема лизинговых договоров на строительном рынке будет связано с растущим спросом, а также предложением на недвижимом рынке в данной отрасли. В части транспорта основной прирост будет связан с увеличением спроса на грузоперевозки. Сельское хозяйство остается одной из крупных отраслей, использующих лизинговые отношения при применении сельхозтехники.

«Если рассматривать сегмент предприятий среднего и малого бизнеса и сегмент крупных корпораций, то здесь можно сказать, что сильного влияния роста ставок ощущаться не будет. То есть в сегменте СМБ влияние роста банковских ставок вообще не будет ощущаться, в секторе больших корпораций рост ставок, скорее всего, будет нивелирован за счет снижения прибыли», — говорит господин Дианин.

При этом эксперты отмечают, что, несмотря на расширение возможного круга лизингополучателей, с 2011 года включающих и частных клиентов, последние по-прежнему предпочитают использовать банковские кредиты, нежели лизинг. В свою очередь, лизинговые компании все еще не готовы оценить возможные риски при заключении лизинговых договоров с физическими лицами.

Василий Андреев

Тяжелы на подъем

сегмент рынка

(Окончание. Начало на стр. 21)

Однако этим не исчерпываются проблемы производителей. Рентабельность транспортного производства была и до кризиса одной из самых низких среди отраслей российской промышленности (+3,1% в 2007 году). Долговая нагрузка у производителей транспортных средств и оборудования оказалась по итогам 2011 года наиболее высокой по всей промышленности. Чистая задолженность превысила показатель ЕВТДА в 10,8 раза. Впрочем, кризис не был причиной увеличения корпоративного долга — высокие показатели долговой нагрузки были характерны для машиностроителей и ранее. В 2008 году этот показатель составлял 10,1.

По показателю инвестиций в основной капитал производители транспортных средств также оказались на одном из последних мест в промышленности: в 2011 году уровень инвестиций на 32% ниже уровня 2008 года.

Положительная тенденция состоит в существенном росте производительности труда — на 6,8% ежегодно за последние четыре года. Таким образом, можно сказать, что к этапу вступления в WTO российские производители транспорта подошли не в самой лучшей форме — главным образом в связи с отрицательным влиянием спада спроса в 2009–2010 годах.

Вместе с тем необходимо отметить, что крупнейшие российские автогиганты многое успели сделать до кризиса. Так, например, КамАЗ и группа ГАЗ существенно обновили линейку своих машин в последние годы, внедрив ключевые детали и компоненты принципиально более современного уровня. Была проведена также большая работа с поставщиками по повышению и контролю качества компонентов. Долгосрочные кредиты и лизинговое финансирование привлекались преимущественно для модернизации производственного оборудования и вложений в новые разработки.

В результате эти лидеры отечественного автомобилестроения в 2011 году продемонстрировали гораздо более высокие показатели рентабельности, чем в среднем по отрасли. Генеральный директор компании Сергей Когогин в интервью агентству Reuters отпустил предварительные финансовые результаты: по итогам 2011 года КамАЗ получил порядка 1 млрд руб чистой прибыли по МСФО против убытка в 763 млн руб. годом ранее. А выручка компании выросла до 104 млрд руб. с 74 млрд руб. в 2010 году.

Группа ГАЗ за первые шесть месяцев 2011 года получила 1,5 млрд руб. чистой прибыли против убытка годом ранее. По итогам всего года компания рассчитывает увеличить выручку почти на треть, до 130 млрд руб., а прибыль — на 60%, до 3,5–4 млрд руб. Как следует из презентации группы ГАЗ, чистая прибыль компании по МСФО за первое полугодие 2011 года составила 1,5 млрд руб. против убытка годом ранее в размере 0,5 млрд руб. Выручка ГАЗа выросла на 39%, до 52,1 млрд руб. Показатель ЕВТДА подрос на 51%, до 5 млрд руб., а рентабельность по ЕВТДА увеличилась с 8,8% до 9,6%.

Инвестпрограмма группы ГАЗ на следующий год составит примерно 10 млрд руб. Это позволяет говорить о том, что существующая долговая нагрузка не является для ГАЗа критичной и позволяет осуществлять масштабные инвестиции в модернизацию и расширение производства. Компания продолжает обсуждать трудность сотрудничества с Daimler по выпуску легковых автомобилей Sprinter, а также с китайской FAW. Совместное производство с FAW планируется запустить уже в 2012 году на мощностях завода «Урал». Sollers за первое полугодие текущего года увеличила рентабельность по ЕВТДА с 3,3% в 2010 году до 9,1% в 2011-м. Выручка группы также выросла за этот период почти в полтора раза.

Владимир Добровольский

Балтийский лизинг

ВМЕСТЕ ДОСТИГАЯ БОЛЬШЕГО

ЛИЗИНГ
АВТОТРАНСПОРТА, СПЕЦТЕХНИКИ,
ОБОРУДОВАНИЯ И НЕДВИЖИМОСТИ

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

Представительство в г. Москва:
Старый Толмачевский пер., д. 5
(495) 984-91-31

Мы работаем по всей России!
www.baltlease.ru

ОПЕРАЦИОННЫЙ ЛИЗИНГ АВТОМОБИЛЕЙ С ПОЛНЫМ СЕРВИСНЫМ ОБСЛУЖИВАНИЕМ ОТ КОМПАНИИ **ARVAL**

Снижение затрат на автопарк
Специальная аренда автомобилей в рамках операционного обслуживания от компании Arval позволяет Вам эффективно управлять финансовыми потоками и оптимизировать затраты.

Экономия времени
Передать на аутсорсинг все вопросы, связанные с обслуживанием Вашего автопарка, и сосредоточиться на административной работе.

Отсутствие рисков
Ваш автопарк не подвергается риску. В случае кражи или угона все риски в течение всего срока аренды несет компания Arval, ее техническое состояние и своевременная реализация автомобилей на вторичном рынке.

Простота и мобильность
Использовать больше машин одной модели. В кратчайшие сроки заменить Arval в отношении Вашего автопарка и адаптироваться на свои возможности.

Контакты
Россия, Москва, 115283, ул. Ленинская Слобода, д.19 Тел.: +7 495 644 22 70, факс: +7 495 644 22 71, e-mail: info@arval.ru
Подробную информацию о компании Arval, наши продукты и услуги Вы можете найти на нашем Интернет-сайте: www.arval.ru

Принцип WTO

фактор рынка

Вступление России в WTO стало важным фактором, который будет оказывать определяющее влияние на структуру рынка коммерческого транспорта. А также на рынок лизинга коммерческих автомобилей.

Обязательства России в рамках WTO предполагают значительное снижение таможенных пошлин на автотранспорт. По предварительным данным, пошлина на новые самосвалы массой от 20 тонн составит 10% вместо нынешних 25%, а через три года опустится до 5%. На подержанные самосвалы возрастом от трех до пяти лет пошлина в размере 30% понизится до 15%, а через три года — до 10%, при этом дополнительная ставка €2,2 за 1 куб. см двигателя будет отменена. Пошлина €4,4 за 1 куб. см для самосвалов возрастом от пяти до семи лет тоже будет заменена ставкой в размере 15%, которая через три года упадет до 10%. Также планируется падение пошлин на самые старые самосвалы — старше семи лет — с €4,5 до €1.

Возможно падение пошлины на седельные тягачи, продажи которых после кризиса растут быстрее всего (на 168% за полгода). Пошлины на новые тягачи снижаются до 15% против нынешних 25%, а через три года — до 10%. На технику возрастом от трех до пяти лет пошлины снизятся с 30% до 15%, а через четыре года — до 10%. Пошлина на седельные тягачи старше семи лет, которая сейчас составляет €2,2 за 1 куб. см двигателя, опустится до €1.

Крупнейшие российские автопроизводители уже корректируют свои планы роста и доли рынка на 2012 год с учетом этих факторов. Анализируя прогнозы роста доли продаж подержанных грузовиков в связи с вступлением в WTO трудно поверить в то, что новые коммерческие автомобили отечественного производства столь заметно уступают подержанному импорту по соотношению «цена-качество». Возможно, проблема заключается не столько в недостаточном качестве отечественных автомобилей, сколько в сложившейся структуре спроса на коммерческий транспорт, которую крайне трудно назвать «цивилизованной».

В секторе грузовых перевозок действует около 0,5 млн хозяйствующих субъектов — физических и юридических лиц, являющихся владельцами 5,3 млн транспортных средств. При этом 44% грузовых автомобилей (2,9 млн) находится в индивидуальной собственности физических лиц, примерно столько же сосредоточено в непрофильных отраслях экономики и лишь немногим более 60 тыс. (всего 12%) грузовых автомобилей — в отраслевых автотранспортных

предприятиях. Следствием такой ситуации стали ограниченное использование возможностей современной логистики, неразвитость инфраструктуры, а также технологии основных транспортных процессов, снижение качества и безопасности перевозок из-за недостаточной подготовки операторов транспортного рынка, падения профессионализма персонала, технологической и правовой дисциплины субъектов грузовой автотранспортной деятельности.

Те же проблемы и в сфере автобусных перевозок. Но здесь ситуация еще более плачевная, оттого что из-за низкого качества автобусов, низкого уровня безопасности у малых перевозчиков страдают люди. По существу, именно большой долей черных перевозчиков обусловлены высокие показатели износа парка коммерческого транспорта.

Подводя итог, можно сказать, что трудности как российских автопроизводителей, так и российских перевозчиков имеют общие причины, и WTO не самая большая проблема автопроизводителей. Низкую эффективность организации информационно-логистических цепочек, распределения грузов, загрузки транспорта и большую долю черных частных перевозчиков на рынке можно назвать основными его проблемами. Понимание наличия этих проблем и необходимость их решения отражено в документах Министерства транспорта РФ и в текущей работе министерства. В частности, этим вопросам посвящен раздел «Грузовой автомобильный транспорт» Транспортной стратегии РФ на период до 2030 года.

В числе целевых задач стратегии — переход от стихийного рынка автотранспортных услуг к регулированию в соответствии с социальными и экономическими интересами, введение механизма допуска на рынок автотранспортных услуг, включая квотирование использования автотранспортных средств на территории РФ. Предусмотрены развитие системы надзора, сбалансированный доступ к профессиональной деятельности на контрактной заявительной основе, создание механизмов контроля за соблюдением установленных требований и правил, в том числе в рамках передачи части полномочий саморегулируемым организациям, включение требований к квалификации персонала в обязательные условия допуска к профессиональной деятельности.

Большое внимание в стратегии уделено развитию системы транспортно-логистической инфраструктуры, в частности посредством создания интегрированной системы логистических парков как основы формирования современной товаропроизводящей сети, а также с помощью формирования «взаимовызыванной интегрированной

системы технологической инфраструктуры всех видов транспорта и грузовладельцев, обеспечивающей необходимый объем и качество транспортных услуг».

Говорится в документе и о необходимости внедрения информационных технологий, направленных на обеспечение прозрачности рынка и правовой защищенности пользователей автотранспортных услуг. Достигнуто это должно быть с помощью разработки и внедрения механизмов государственного мониторинга и регулирования совокупных удельных транспортных издержек в цене конечной продукции, создания равных условий конкуренции на рынке транспортных услуг, обеспечения тарифного регулирования, препятствующего демпинговым конкурентным преимуществам.

Необходимо отметить, что в этом направлении уже проделана большая работа по повышению эффективности логистики коммерческого транспорта. В частности, уже в 2008 году начал процесс переноса таможенного оформления грузов на приграничные пункты. Это избавляет грузоперевозчиков от необходимости совершать дополнительный путь к месту назначения и затем обратно, к месту назначения груза. Эти меры позволили, в частности, активизировать экономическую жизнь приграничных районов, а также избавить от лишнего транспорта крупные города и магистраль. Помимо повышения эффективности организации грузоперевозок фактором развития коммерческого транспорта станет и расширение транспортных коридоров, развитие новых транзитных коммуникаций. Вступление в 2011 году в силу соглашения Таможенного союза и Единого экономического пространства послужит долгосрочным стимулом для активизации грузоборота на территории стран-участниц.

Эти тенденции позволяют прогнозировать повышение эффективности грузоперевозок и работы коммерческого транспорта в России, что дает участникам отрасли уверенность в будущем, позволяет планировать свою деятельность на более длительный срок, способствует развитию конкуренции за счет качества перевозок и технических возможностей транспорта. В результате можно ожидать дальнейшего роста спроса на техническое перевооружение — приобретение более дорогих, более функциональных и безопасных средств транспорта. Безусловно, значительный вклад в техническое перевооружение отрасли обеспечат государственные программы субсидирования приобретения грузовиков и автотранспорта, а также программы государственного лизинга.

Владимир Добровольский

ЛИЗИНГ

Пассажирский дисбаланс

сегмент рынка

Согласно данным рейтингового агентства «Эксперт РА», по итогам девяти месяцев 2011 года рост объемов лизинга пассажирского транспорта составил всего 0,1%. Факторами возможного роста в данном сегменте участники рынка называют высокий износ отечественного парка и внедрение муниципальных программ государственной поддержки пассажирских перевозок.

Сегодня можно уверенно констатировать, что пассажирский транспорт в России безнадежно устарел: около половины парка автобусов в России старше десяти лет и соответствует классу «Евро-0». Кроме того, ежегодно число автобусов общего пользования, выбывающих из эксплуатации, в 1,2–1,3 раза превышает уровень пополнения.

Стоит отметить, что значительная часть автобусов большого класса приобретает прежде всего для муниципальных перевозок и за счет бюджетного финансирования. Их основными потребителями выступают Центральный и Северо-Западный регионы, и в первую очередь Москва (более 70% автобусов большого класса) и Санкт-Петербург. Столь высокий спрос объясняется тем, что в этих регионах пассажирские перевозки развиты достаточно хорошо, а бюджеты позволяют выделять необходимые объемы финансирования.

Автобусы малого класса, как правило, приобретаются коммерческими перевозчиками. Объем их производства и продаж достаточно высок, так как спрос на них формируется по всей территории России. Наименее востребованы автобусы среднего класса, и хотя объем их производства незначителен, он позволяет удовлетворять имеющийся спрос.

Тем не менее начиная с первого квартала прошлого года объемы продаж отечественной автобусной продукции ежемесячно снижались. Ситуация несколько улучшилась в октябре, когда по результатам десяти месяцев отставание от объема продаж за аналогичный период прошлого года сократилось до 0,6% (182 единицы транспорта). Однако итоги января—ноября 2011 года вновь продемонстрировали спад продаж на 5% (31 163 против 32 821 единицы годом ранее). Лишь по итогам 12 месяцев продажи отечественных автобусов (37 003 единицы) впервые показали положительный результат — рост на 2% по отношению к 2010 году.

На фоне замедления роста всего автобусного рынка сократилась доля отечествен-

ных автобусов — с 71,7% до 61,1%. Совокупная доля продаж автобусов, произведенных в России, упала с 83,5% до 73,3%. Продажи иномарок российской сборки при этом выросли на 24,1% (7423 автобуса), а их рыночная доля — с 11,8% до 12,2%.

Наиболее высокая динамика роста продаж отмечена в сегментах импортированных автобусов. Объем нового импорта увеличился в 1,9 раза (12 743 автобуса). В 2,3 раза вырос импорт поддержанных автобусов (3438 единиц). Таким образом, рыночный спрос удовлетворяется за счет импорта, что увеличивает дисбаланс внешней торговли автобусной продукцией, впервые возникший в середине 2010 года: в прошлом году в Россию было ввезено 16 180 иностранных автобусов против 2400 новых автобусов, экспортированных из России. Как отмечают эксперты, основной движущей силой восстановления автобусного рынка России пока выступает импорт. В целом по отношению к докризисному уровню (2008 год) продажи автобусов в 2011 году упали на 10,5%, а продажи автобусов отечественных производителей — на 29,1%.

Если основными факторами, определяющими спрос на лизинг автопарка, являются объем пассажиропотока и требования к технике безопасности, то в сегменте железнодорожных пассажирских перевозок это в первую очередь стоимость имущества. Как отмечает Максим Агаджанов, генеральный директор ЗАО «Газпромбанк Лизинг», цена пассажирских вагонов значительно выше, чем грузовых. «Реализовать сделки в этом сегменте могут только лизинговые компании, располагающие значительными источниками финансирования. Если на рынке грузовых перевозок мы имеем возможность работать со значительным количеством игроков, то на рынке пассажирских перевозок существует единственный покупатель — это РЖД. Этот сегмент рынка довольно специфичен, но при этом интересен». При этом, по словам г-на Агаджанова, объем рынка лизинга пассажирского желез-

нодорожного подвижного состава целиком зависит от политики РЖД по использованию лизинга в качестве инструмента расширения и обновления парка пассажирского подвижного состава.

Доля госзакупок в объеме потребления пассажирского транспорта составляет 30%, и очевидно, что в текущей ситуации ее сокращение для рынка будет нежелательным. Эти факторы в значительной степени ограничивают число игроков лизингового рынка, готовых работать в сегменте лизинга пассажирского транспорта.

Наиболее быстрорастущей компанией прошлого года стала Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК). По данным «Эксперта РА», за 2011 год ее лизинговый портфель увеличился в 8,6 раза. Его существенную долю составляют сделки по лизингу пассажирского транспорта. «Наше активное участие и увеличение доли в данном сегменте определяется спецификой деятельности компании — работой в зависимых сегментах, приоритетных для государства, — поясняет Владимир Добровольский, директор по развитию бизнеса ГТЛК. — Мы осуществляем лизинг пассажирского транспорта как по программам с привлеченным финансированием (импорт), так и по программам государственного лизинга, условия которых представляют огромный интерес в первую очередь для региональных администраций, нуждающихся в больших единовременных поставках».

Среди крупных сделок ГТЛК в сегменте пассажирского транспорта прошлого года стоит отметить передачу в лизинг управлению транспорта и коммуникаций администрации Волгоградской области пассажирского транспорта на сумму более 540 млн рублей.

По словам начальника отдела маркетинга и развития ГК «Балтийский лизинг» Евгения Колесова, низкая динамика на рынке лизинга пассажирского транспорта связана со спецификой самого сегмента. «Для финансирования муниципальных транспортных предприятий существует ряд законодательных ограничений, которые затрудняют совершение лизинговой сделки, — рассказал господин Колесов. — Например, согласование условий сделок через конкурс. Несмотря на большую долю автотранспорта в новом бизнесе нашей компании, сегмент пассажирского автотранспорта занимает 1,7%. В прошлом году количество заключаемых сделок по сравнению с 2010 годом выросло незначительно — всего их 72».

Еще одним фактором, влияющим на спрос на пассажирский транспорт, остается

различный уровень износа автопарка во многих городах России. «В зависимости от региона и города возникает потребность в том или ином виде пассажирского автотранспорта. Например, в Великом Новгороде это в основном автобусы, — отмечает Владимир Добровольский. — Дополнительно росту объемов рынка могут способствовать целевые федеральные и региональные программы обновления парка автобусов».

По словам Максима Агаджанова, сложное финансовое положение транспортных предприятий является основной причиной медленного обновления пассажирского автопарка. «Стоимость проезда во многих случаях не покрывает затрат на перевозку пассажиров. Это создает дефицит средств, препятствующий регулярному обновлению парка. С другой стороны, обновление парка — насущная задача для перевозчиков, так как обслуживание старого парка влечет за собой значительные затраты и снижает эффективность автотранспортных предприятий. Большинство государственных компаний, которые не являются крупными коммерческими перевозчиками, зависит от государственного финансирования».

По мнению некоторых игроков рынка, развитие коммерческих пассажирских перевозок может способствовать постепенному увеличению доли лизинга в сегменте пассажирского транспорта, однако пока рост здесь незначителен в силу специфики данного рынка.

«Деятельность коммерческих пассажирских компаний не всегда прозрачна, и это препятствует оценке финансового состояния клиента и рисков данной отрасли», — говорит Евгений Колесов. — Еще одной особенностью является то, что лизинговые договоры заключаются на три-пять лет, в то время как очень часто договоры на оказание пассажирских перевозок — только на год. Несоответствие сроков финансирования и получения выручки повышают риски лизингового проекта».

Впрочем, у других лизинговых компаний иной опыт. «Наша компания — узко специализированный игрок, — отмечает Сергей Динани, генеральный директор Arval (лизинговая «дочка» BNP Paribas). — Мы работаем в области операционного лизинга легковых и легких коммерческих автомобилей с полным сервисным обслуживанием». По его словам, опыт работы Arval свидетельствует о том, что сейчас наибольшим спросом пользуются микроавтобусы (маршрутки) и основным заказчиком выступают коммерческие структуры, осуществляющие пассажирские перевозки.

Ольга Хвостунова

Дорожные работы

бизнес-схема

Механизм государственного лизинга позволил не только активизировать рыночные процессы в дорожном хозяйстве, но и инвестировать почти 17 млрд рублей в отечественную промышленность. Именно такой объем средств Государственная транспортная лизинговая компания направила в производство техники для стимулирования обновления транспортных парков за счет собственного уставного капитала и реинвестирования лизинговых платежей с начала действия программ государственного лизинга.

Лизинг дорожной техники всегда был достаточно специфическим сегментом для лизинга. Высокорискованный и зависимый от множества факторов — именно поэтому большинство лизинговых компаний предпочитает работать со строительной техникой широкого формата либо с крупными дорожно-строительными предприятиями, более предсказуемыми с точки зрения финансовой стабильности, чем предприятия меньшего формата или предприятия эксплуатационной направленности. Тем не менее, несмотря на ряд негативных факторов, сегмент дорожной техники становится все более перспективным.

Автомобильная дорога, как всякое имущество, теряет в процессе эксплуатации часть своих потребительских качеств, что влечет за собой необходимость восстановления ее свойств. В условиях недостатка финансирования муниципалитетам зачастую нужно искать новые инструменты привлечения средств для ремонта дорог. И здесь одним из перспективных направлений становится государственно-частное партнерство, направленное на привлечение частных инвестиций в дорожную отрасль, в первую очередь за счет контрактов жизненного цикла (КЖЦ). Такого рода бизнес-схема должна способствовать формированию условий для привлечения частных инвестиций в инфраструктурные проекты, а также стимулирование строительных подрядчиков к ответственному исполнению взятых на себя обязательств. Заложенные в КЖЦ Сергеем Динани, генеральным директором Arval (лизинговая «дочка» BNP Paribas), — Мы работаем в области операционного лизинга легковых и легких коммерческих автомобилей с полным сервисным обслуживанием». По его словам, опыт работы Arval свидетельствует о том, что сейчас наибольшим спросом пользуются микроавтобусы (маршрутки) и основным заказчиком выступают коммерческие структуры, осуществляющие пассажирские перевозки.

Суть КЖЦ заключается в том, что подрядчик инвестирует в строительство магистралей собственные средства, а бюджетное финансирование получает в течение нескольких лет после ввода объекта в строй. Компания при этом отвечает не только за строительство, но и за последующую эксплуатацию объекта в течение 10–25 лет, выполняя текущий ремонт. Размер

выплат из бюджета при этом зависит от качества выполнения работ и при неудовлетворительном строительстве может снижаться. Правда, по подсчетам экспертов, для успеха такого проекта необходимы умеренный уровень инфляции и стабильная экономическая политика в среднесрочной перспективе.

По мнению экспертов, дорожная отрасль остается привлекательной для частных инвесторов. Государство готово финансировать модернизацию дорожного полотна, и в ближайшее время размер отчислений на улучшение качества дорог будет только увеличиваться. Это неизбежно увеличит инвестиционную привлекательность отрасли. Любые подобные проекты будут способствовать и развитию дорожно-эксплуатационных предприятий, в том числе в направлении технологического развития.

Сейчас важно заняться экспертизой уже работающих подрядчиков: одно только это направление сможет сэкономить значительную долю бюджетных средств, выделяемых на ремонт и содержание дорог. Многие подрядчики, выполняющие ремонт автомобильных дорог, зачастую имеют узкую специализацию и не обладают необходимым арсеналом техники. В результате ремонт оказывается некачественным, и это приводит к снижению эффективности расходования бюджетных средств.

Российский рынок дорожно-эксплуатационных услуг требует увеличения количества подрядчиков, обладающих необходимым набором современной техники и использующих в своей деятельности передовые технологии ремонта дорожного покрытия. Это позволит значительно увеличить срок службы дорожных покрытий и, соответственно, сделать расходование бюджетных средств более эффективным.

Кроме того, многие эксперты считают необходимым более активно внедрять практику передачи всего комплекса мер по эксплуатации участков автомобильной дороги в рамках одного государственного контракта единому подрядчику на длительный срок на основе долгосрочных договоров, заключаемых уполномоченным органом государственного регулирования с операторами автомобильных дорог различных организационно-правовых форм. Предметом договора является оказание оператором услуг по обеспечению соответствия автомобильной дороги (или ее части, участка) определенным технико-эксплуатационным показателям в течение всего срока действия договора. Практика введенных ранее трехгодичных контрактов демонстрирует положительные результаты.

(Окончание на стр. 24)

Крылья для вас

Ильюшин Финанс

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

www.ifc-leasing.com

ОАК ОТЕЧЕСТВЕННАЯ АВИАПРОМЫШЛЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ



ЛИЗИНГ

Точка опоры

СОТРУДНИЧЕСТВО

С точки зрения производителей и дилеров техники, транспорта и оборудования лизинг представляет собой важнейший способ увеличения сбыта. До двух третей поступающих к дилерам заявок клиентов связано с необходимостью приобрести технику с помощью заемного финансирования. И от того, насколько дилер способен помочь клиентам с получением финансирования, зависит объем его продаж.

До распространения лизинга в нашей стране дилерам были доступны два основных инструмента — банковский кредит и рассрочка оплаты. Но дилер не финансовая организация и не может полноценно оценивать риски клиента, поэтому на рассрочку дилеры всегда шли довольно неохотно. И сейчас рассрочку предлагают далеко не все дилеры, а ее условия предполагают аванс в размере 40–50% стоимости техники и срок не более года. Кроме того, оформляется рассрочка зачастую в виде договора аренды с правом выкупа, а это фактически дает поставщику возможность забрать технику у клиента, не возвращая внесенные им платежи.

Банковское кредитование предполагает довольно жесткие требования к заемщику и длительную процедуру оформления. В итоге не более 2–4% заявок от дилеров могут получить одобрение на кредит.

В этих условиях распространение лизинга стало настоящим спасением для дилеров. Процедура оформления сделки лизинга гораздо проще, зачастую занимает не больше недели, а требования к финансовому состоянию клиента не такие строгие, как у банков. Кроме того, лизинг дает заемщику целый ряд налоговых преимуществ по сравнению с кредитом — право зачета НДС, экономии на налоге на прибыль и налоге на имущество.

По данным исследования, проведенного компанией «Балтийский лизинг», доля лизинга в продажах дилеров и производителей варьируется от 3,75% до 19,8% (см. график 1). Наиболее низкая доля — у легкового автотранспорта. Это вполне понятно, поскольку основными приобретателями автотранспорта являются физические лица, а лизинг — это инструмент финансирования в основном корпоративных клиентов. Затем следуют автобусы с показателем 7,9% и деревообрабатывающее оборудование с показателем 8,9%. Примерно такой же уровень «проникновения» лизинга характерен и для большинства других видов оборудования.

Выше показателя в продажах грузовых автомобилей — 15,6%. И наиболее высокая доля лизинга в продажах (из оцененных нами видов активов) дорожно-строительной и сельскохозяйственной техники — 19,8% и 17,5% соответственно, поскольку именно на эти виды техники

распространяются государственные программы лизинга.

Дилер дилеру рознь

Организация сотрудничества лизинговых компаний с поставщиками зависит от вида имущества. Если оно крупное и дорогостоящее, такое как авиация, суда, железнодорожные вагоны, энергетическое и телекоммуникационное оборудование, сотрудничество обычно выстраивается между крупнейшими лизингодателями и непосредственно заводами-изготовителями. Роль дилеров при этом минимальна.

Совершенно другая ситуация с легковым и грузовым автотранспортом. Тут, наоборот, решающая роль принадлежит дилерам. За дилеров, обеспечивающих значительные объемы продаж, идет нешуточная борьба между лизинговыми компаниями. Хотя доля лизинга в продажах легкового автотранспорта составляет лишь 3,75%, не следует забывать об огромных масштабах самого рынка легкового автотранспорта.

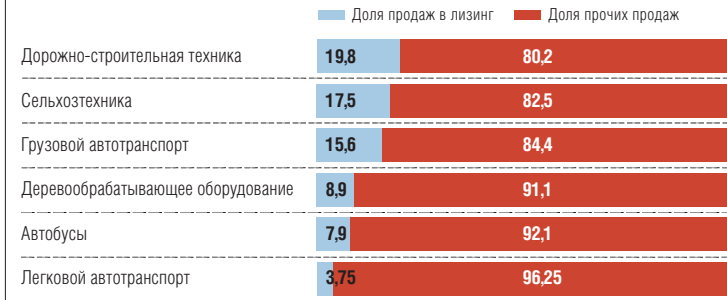
В итоге в стоимостном выражении лизинговые сделки с легковым автотранспортом составили в 2011 году 86,43 млрд руб. Это больше, чем лизинговые сделки со всей дорожно-строительной, сельскохозяйственной техникой и автобусами вместе взятыми. Аналогичная ситуация и с продажами грузового автотранспорта: лизинговые сделки в этом сегменте составили в 2011 году 122,55 млрд руб., даже превысив показатели легковых автомобилей.

Поэтому программы сотрудничества с дилерами автотранспорта на данный момент наиболее «продвинуты». Обычно лизингодатели разрабатывают и финансируют совместные с дилерами программы продвижения. Дилеры предоставляют скидки лизинговой компании, а лизинговая компания отражает эти скидки в условиях финансирования для клиентов. Отсюда и возникает пресловутый «лизинг под 0%».

Условия совместных программ обычно предполагают скидки на продукцию от производителя, выгодные условия лизингового финансирования (минимальное подорожание, минимальный размер аванса или ежемесячного платежа). Зачастую предусматривается возможность сервисного обслуживания, технической помощи на дороге, эвакуации при неис-

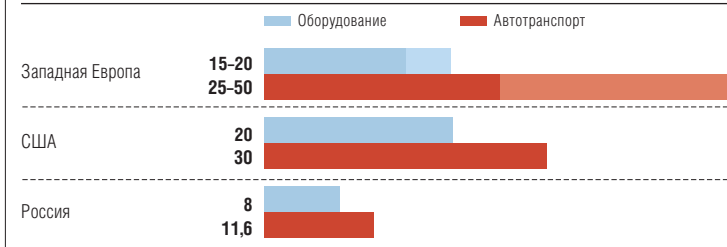
ДОЛЯ ПРОДАЖ В ЛИЗИНГ ПО ВИДАМ ИМУЩЕСТВА (%)

ИСТОЧНИК: ПО ДАННЫМ ИССЛЕДОВАНИЯ, ПРОВЕДЕННОГО ЗАО «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»



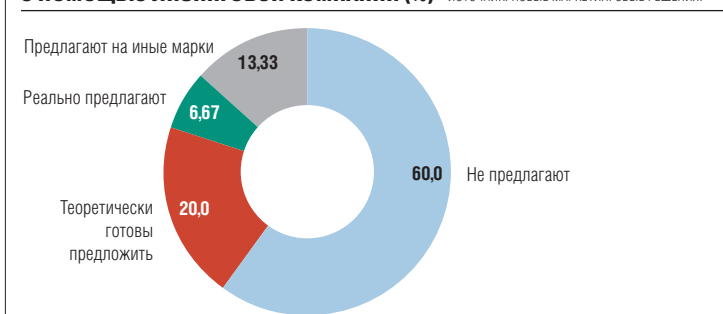
ДОЛЯ ЛИЗИНГА В ОБЩИХ ПРОДАЖАХ ОБОРУДОВАНИЯ И ТРАНСПОРТА (%)

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАО «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ» (В Т.Ч. ПО ДАННЫМ WORLD LEASING YEARBOOK, MONITORING)



ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧИТЬ СКИДКУ ОТ ПОСТАВЩИКА С ПОМОЩЬЮ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ (%)

ИСТОЧНИК: НОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ



СТОИМОСТНОЙ ОБЪЕМ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК ПО ВЫБРАННЫМ ВИДАМ ИМУЩЕСТВА (МЛРД РУБ.)

ИСТОЧНИК: ПО ДАННЫМ ИССЛЕДОВАНИЯ «ЛИЗИНГ РОССИИ 2011» В. Д. ГОЛОВИНА



правности в течение всего срока лизинга. Поставщик при этом имеет дополнительный доход за счет сервиса автотранспорта или техники.

Также возможны программы, когда основная часть долга за автотранспорт приходится на последний платеж, что позволяет клиенту сократить ежемесячные платежи по договору лизинга и дает возможность регулярно обновлять автопарк. Предоставление поставщиком обратного выкупа (buy-back) в данной схеме закрывает имущественные риски лизинговой компании. В качестве примера можно привести действующую в компании «Балтийский лизинг» программу «Лизинг с опционом». Когда срок действия договора лизинга заканчивается, клиент определяет, оставить машину себе, внести выкупной платеж, либо вернуть ее лизингодателю. А если стоимость автомобиля выше суммы выкупного платежа, то клиент получает разницу или планирует учесть ее при первом лизинговом платеже за новый автомобиль.

В данном случае это не столь жесткий формат, как buy-back для поставщика, применявшийся на заре лизинговой деятельности. Данная схема больше похожа на trade in, когда поставщик заинтересован в выкупе и дополнительно зарабатывает на этом, а лизинговая компания

лагается возможность выбора страховой компании.

Клиенту можно порекомендовать оценивать совокупные расходы на приобретение, лизинг и страхование имущества, поскольку зачастую, несмотря на заявления о «скидке на 10%», итоговая совокупная цена транспорта, лизинга, страховки и прочих услуг может оказаться не ниже на 10%, а выше.

В рамках исследования, проведенного компанией «Новые маркетинговые решения» (были опрошены сотрудники 60 лизинговых компаний), от лица клиента задавался вопрос, может ли лизингодатель помочь клиенту получить скидку на интересующий его автомобиль (Peugeot Boxer). Лишь 20% компаний, предлагающих услуги автотранспорта, смогли предложить клиенту скидку на интересующую его модель или на аналогичные машины других производителей.

Непростое оборудование

В сфере лизинга промышленного оборудования ситуация совершенно иная. Оборудование гораздо менее ликвидный вид имущества, чем транспорт и техника. В случае неплатежей его гораздо труднее изъять у лизингополучателя (поскольку оборудование часто монтируется, встраивается) и труднее продать на вторичном рынке (многие виды оборудования изготавливаются с индивидуальными спецификациями под конкретного клиента). Крупные универсальные лизингодатели в настоящее время финансируют покупку большинства видов оборудования, однако говорить о борьбе за поставщиков пока преждевременно.

Кроме того, при финансировании оборудования возникает очень важный нюанс, связанный со сроком его изготовления. Часто оборудование изготавливается под конкретного заказчика, а срок изготовления может занимать и полгода. Производитель обычно требует аванс до начала изготовления, причем зачастую в большем размере, чем способен внести лизингополучатель. Получается, что клиент должен вносить лизинговые платежи в период, когда он не получает доходов от использования оборудования. В этой ситуации лишь немногие лизингодатели идут навстречу клиенту и поставщикам, предлагая финансирование до изготовления оборудования и на период изготовления — оплату только процентов, без выплаты основной части долга.

Для некоторых зарубежных поставщиков гарантии на период изготовления могут предоставлять экспортные гарантийные агентства, однако это касается лишь крупных сделок на сумму свыше €1 млн, а также требует от лизингодателя компетентности в вопросе сложной структурирования сделок.

В отличие от техники и автотранспорта оборудование гораздо чаще изготавливается за рубежом и импортируется в Россию. В связи с этим возникает комплекс вопросов по таможенному оформлению и таможенной очистке имущества, уплате таможенного НДС и пошлин. Лизинговые компании, способные и готовые осуществлять столь сложную структурированную сделку, да еще и брать на себя риски, связанные с оборудованием, можно пересчитать по пальцам. В основном это крупнейшие универсальные компании или куптивные лизинговые компании, связанные с производителем техники.

Зачастую производители стараются навязать клиенту не самые выгодные условия (это касается графика оплаты, гарантий, условий поставки). Поэтому в сделках с оборудованием лизинговая компания неизбежно выступает не только как источник финансирования, но и как профессиональный арбитр, способный защитить финансовые интересы клиента, договорившись с поставщиком, структурировать сделку в интересах лизингополучателя.

Евгений Колесов, начальник отдела маркетинга и развития группы компаний «Балтийский лизинг»

Дорожные работы

Бизнес-схема

(Окончание. Начало на стр. 23)

В целях решения проблемы приведения дорожной сети в нормативное состояние и реформирования системы финансирования дорожного хозяйства федеральным законом от 6 апреля 2011 года № 68-ФЗ внесены изменения в Бюджетный кодекс Российской Федерации и ряд других законодательных актов, предусматривающие создание системы дорожных фондов. Планируется, что в федеральном и региональных дорожных фондах до 2020 года будет аккумулировано более 8 трлн руб., на которые будут строиться и ремонтироваться дороги.

Основным источником наполнения дорожных фондов определены акцизы на автомобильное топливо. Законодательством Российской Федерации также установлена возможность привлечения значительного количества неналоговых источников. Для Федерального дорожного фонда в Бюджетном кодексе установлено десять неналоговых источников. При создании региональных дорожных фондов субъекты Российской Федерации включили в принятые законодательные акты о создании региональных дорожных фондов сведения из 32 неналоговых источников.

При этом в соответствии с Бюджетным кодексом РФ основными источниками формирования Федерального дорожного фонда на 2012 год являются базовый объем ассигнований из федерального бюджета в объеме 270 млрд рублей и доходы федерального бюджета, полученные за счет акцизов на автомобильное топливо в размере 1 рубль за 1 литр с 1 января 2011 года (порядка 94 млрд руб.).

Основными источниками формирования региональных дорожных фондов определены: объем доходов от акцизов на автомобильное топливо, ранее поступавших в доходы региональных бюджетов (по ставке более 2 рублей за литр), дополнительные доходы этих бюджетов, полученные за счет дополнительного увеличения ставок акцизов на 1 рубль за 1 литр с 1 января 2012 года, и транспортный налог.

Создание Федерального дорожного фонда позволило структурировать и начать реализацию задачи перехода к 2014 году к расходам на ремонт и содержание федеральной дорожной сети в соответствии с нормативами, утвержденными Правительством Российской Федерации, и обеспечения в дальнейшем ликвидации допущенного в предыдущие годы недоремонта без снижения объемов строительства и реконструкции федеральных автомобильных дорог.

Эффективность финансирования отрасли именно через фонды не вызывает сомнений, поскольку есть с чем сравнивать: с 2001 по 2011 год, когда отрасль финансировалась напрямую из федерального и региональных бюджетов, расходы на дорожное хозяйство сократились с 1,6% до 0,7% в рамках ВВП. А в регионах сократились еще больше — с 2,7% до 0,6%. Уменьшилось количество ремонтируемых дорог. Для поддержания федеральных автомобильных дорог в нормативном состоянии нужно ежегодно ремонтировать около 7,5 тыс. км дорог. На те средства, которые выделялись до этого, был возможен ремонт менее половины этого объема. В части строительства, если сравнивать период до 2000 года и после 2000 года, — почти двукратный разрыв по километру: до этого вводилось на федеральной сети порядка 600–800 км, после — 300–400 км.

Дорожные фонды способствуют также увеличению контроля за расходованием бюджетных средств. Федеральный дорожный фонд — это часть средств федерального бюджета, то есть расходование средств из федерального фонда осуществляется в соответствии с теми же процедурами, по которым расходуются средства федерального бюджета. Соответственно, функцию аудита выполняют проверяющие организации: Счетная палата, Росфиннадзор и другие. Общее количество проверок, связанных с расходованием Федерального дорожного фонда, в 2011 году (именно в том году, когда он

уже начал работать) составило более 400. Активное и планомерное увеличение объемов строительства и повышение качества эксплуатации дорожных сетей активизируют спрос на актуальную и современную технику. Это в том числе формирует основные тенденции рынка лизинга.

Отечественные предприятия уступают иностранным производителям в качестве продукции, но тем не менее они укрепляют свои позиции за счет зарубежных комплектующих и технологий — доля такой техники неуклонно растет.

Сегодня правит бал импортный сегмент рынка. Зарубежная техника лучше, чем российская, соответствует потребностям и ожиданиям заказчиков. После резкого падения продаж в 2009 году рынок вступил не только в фазу ускоренного роста, но и усиления конкурентной борьбы между техникой различных производителей. В 2011 году рыночные позиции зарубежных производителей существенно укрепились. Заметное место в данном сегменте занимает продукция компаний Textron, Caterpillar, John Deere, Volvo, New Holland, Hidromek.

Механизм лизинга позволяет потребителям при выборе техники лучше учитывать свои потребности и руководствоваться принципом «цена-качество».

Государственная транспортная лизинговая компания, которая уже второй год подряд сохраняет лидирующие позиции в лизинге дорожной техники, в 2011 году заключила договоры на поставку более 2000 единиц дорожной техники, из них 1244 единицы — в рамках программы государственного лизинга. Больше половины всего объема — это дорожно-строительная техника. Вторыми по востребованности стали грузовые машины. 15% приходится на долю комбинированных дорожных машин.

Если в начале запуска государственных программ лизин-

га в 2009 году Государственная транспортная лизинговая компания поставляла только отечественную технику, то уже в середине 2010 года стало очевидным активное формирование спроса на импортные бренды, соответствующие критерию «цена-качество». Постепенно предприятия дорожной техники, а не только крупные игроки стали активно прибегать к лизинговому механизму. Сегодня по лизингу закупается в первую очередь импортная техника, а также машины иностранных производителей, собранные на российских предприятиях, или отечественные модели с зарубежными комплектующими. Мы прогнозируем, что в дальнейшем тенденция роста доли импортной техники и отечественных иномарок будет сохраняться.

Вступление России в ВТО стало важнейшим фактором, который в 2012 году и в дальнейшем будет оказывать определяющее влияние на структуру рынка дорожной техники. Обязательства России в рамках ВТО предполагают значительное снижение таможенных пошлин на дорожную технику. Крупнейшие российские производители дорожной техники уже скорректировали свои планы роста и доли рынка на 2012 год с учетом этих факторов. При этом они рассчитывают на компенсацию снижения пошлин со стороны государства.

В новом сезоне возможен небольшой спад активности со стороны дорожных предприятий, вызванный тем, что производители повысили цены на технику, но это временные трудности. Общая стабилизация ситуации в дорожном комплексе за счет активной реализации всесторонних мер поддержки отрасли и развития в ней устойчивых рыночных механизмов должна способствовать планомерному развитию данного сегмента лизинга.

Владимир Добровольский



ЦЕНТР-КАПИТАЛ
ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ










ВО ВСЕ ВРЕМЕНА — ПРОСТЫЕ РЕШЕНИЯ

ЛИЗИНГ ОТ ЦЕНТР-КАПИТАЛ

Центральный офис
ЗАО «ЦЕНТР-КАПИТАЛ»
105066, г. Москва, ул. Ольховская, д. 4, корп. 1
Тел.: (495) 981-12-23, факс: (495) 981-12-24

Белгород • Екатеринбург • Казань • Краснодар •
Нижегород • Новосибирск • Пермь • Ростов-на-Дону •
Самара • Санкт-Петербург • Тюмень

www.c-capital.ru



Наши инвестиции в ваше развитие!

ООО «Райффайзен-Лизинг» предлагает

Лизинг промышленного оборудования
Лизинг грузового и легкового автотранспорта
Лизинг строительной и грузоподъемной техники
Лизинг других видов оборудования

Москва	(495) 721 9980
Санкт-Петербург	(812) 718 6828
Новосибирск	(383) 210 5914
Екатеринбург	(343) 378 4717
Самара	(846) 267 3879
Н. Новгород	(831) 296 9506
Краснодар	(861) 210 9924

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

Райффайзен-Лизинг. Умножение возможностей