

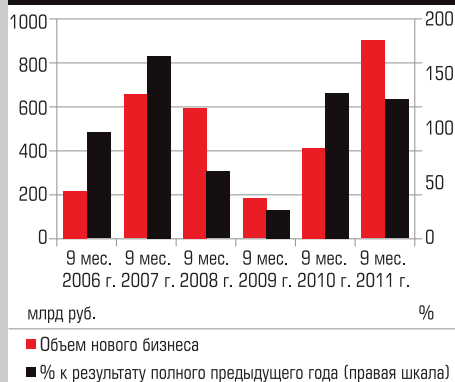
Роман Романовский

Сделок больше, прибыли меньше

Объем лизинговых сделок растет, а доходность у лизингодателей падает. Однако ни снижение маржи, ни влияние недавнего кризиса не помешают лизинговому рынку в 2011 году выйти на рекорд по объему новых контрактов

Объем сделок по итогам 9 месяцев 2011 года почти на треть выше суммы контрактов за предшествующий год

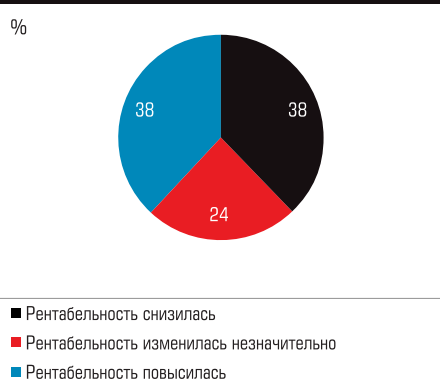
График 1



Источник: «Эксперт РА»

У опрошенных лизингодателей нет единства в оценке рентабельности в 2011 году

График 2



Источник: «Эксперт РА»

Лишь 5% участников опроса считают, что рентабельность может повыситься

График 3



Источник: «Эксперт РА»

3

а девять месяцев 2011 года российский рынок лизинга вырос на 119%. Динамика объема новых сделок аналогична прошлогодней — тогда темпы прироста достигли 127% (см. график 1). Совокупный лизинговый портфель на 1 октября 2011 года составил 1,6 трлн рублей.

На фоне значительного роста спроса на лизинг главным фактором, сдерживающим развитие, по мнению участников рынка, вновь стала нехватка предоставляемых лизингодателям заемных средств (см. таблицу 1). При этом фактор отсутствия достаточного числа качественных клиентов, занимавший первое место в 2010-м и 2009 годах, сместился на пятое место, а фактор нехватки спроса на лизинговые услуги опу-

стился с четвертого места на восьмое.

«Основной угрозой для развития рынка лизинга сегодня является возможное ограничение в фондировании лизинговых компаний, — отмечает **Олег Литовкин**, генеральный директор лизинговой компании «Уралсиб». — Опасения связаны с сохраняющейся неопределенностью на финансовых рынках, основанной на ожидании следующего витка финансового кризиса. Дополнительно негативно может повлиять снижение спроса со стороны лизингополучателей из-за удорожания лизинговых услуг и неопределенности в экономике в целом».

Фактор нехватки длинных денег в 2011 году остался на втором месте. Третьей по значимости преградой, замедляющей рост рынка лизинга, являются

негативные ожидания лизингодателей в отношении законодательной базы, а именно возможной отмены ускоренной амортизации.

Среди прочих отрицательных факторов участники рынка называют повышение стоимости кредитных ресурсов на фоне роста ожиданий новой волны кризиса, все чаще принимаемые не в пользу лизинговых компаний решения судов по выкупной цене и авансам, а также отсутствие действенного механизма внесудебного изъятия предмета лизинга у недобросовестных клиентов.

Рокировка лидеров

Тройке лидеров рынка по объему новых сделок за первые девять месяцев 2011 года первое место занял «ВЭБ-лизинг», ▼

Основные факторы, негативно влияющие на лизинговый рынок

Таблица 1

Место (2011 г.)	Фактор	Место (2010 г.)	Место (2009 г.)
1	Нехватка у ЛК заемного финансирования в достаточном объеме	3	2
2	Нехватка у ЛК финансирования с длительными сроками (длинные ресурсы)	2	3
3	Негативные ожидания лизингодателей в отношении законодательной базы (возможной отмены ускоренной амортизации)	—	—
4	Противоречия и недоработки в законодательстве, препятствующие развитию отдельных сегментов (оперативный лизинг, лизинг недвижимости)	5	—
5	Нехватка платежеспособных качественных клиентов	1	1
6	Отсутствие современного и адекватного регулирования бухгалтерского учета лизинговых операций	8	—
7	Повышенное внимание к лизинговым сделкам со стороны налоговых органов	6	7
8	Низкий спрос на лизинговые услуги со стороны клиентов	4	5
9	Проблемы с возвратом/зачетом НДС	7	—
10	Другие причины	9	9

Источник: «Эксперт РА» по данным опроса лизинговых компаний (65 респондентов)

Рейтинг лизинговых компаний России по итогам 9 месяцев 2011 года

Таблица 2

Место по новому бизнесу		Компания	Рейтинг финансовой устойчивости от «Эксперт РА»	Объем нового бизнеса в 1-м полугодии 2011 года (млн руб.)	в том числе оперативный лизинг/аренда	Текущий портфель (млн руб.)		Место по портфелю	Объем полученных лизинговых платежей (млн руб.)		Место по полученным платежам
01.10.2011	01.10.2010					01.10.2011	01.10.2010		01.10.2011	01.10.2010	
1	2					«ВЭБ-лизинг»			182 827,0	н. д.	
2	3	«ВТБ Лизинг»		151 758,5	н. д.	269 676,3	157 227,9	2	79 941,9	22 646,5	1
3	1	«Сбербанк Лизинг» (ГК)		101 250,8	0,0	202 663,4	104 128,0	3	23 351,6	15 832,0	3
4	5	«Газтехлизинг»		53 649,7	0,0	77 166,6	34 241,1	4	20 758,5	12 514,9	4
5	16	Государственная транспортная лизинговая компания		45 642,0	0,0	52 171,5	6 015,4	5	3 608,7	906,0	12
6	6	Europlan		24 001,9	н. д.	24 849,7	15 785,5	11	н. д.	н. д.	–
7	11	Лизинговая компания «Уралсиб»	A+	21 650,2	110,6	31 615,5	26 382,3	8	14 282,8	11 832,5	5
8	–	«Газпромбанк Лизинг» (ГК)	A+	17 460,6	0,0	27 998,5	–	9	3 284,2	–	15
9	4	«Транскредитлизинг» (ГК)		15 915,5	0,0	44 699,9	38 285,5	6	5 781,9	2 470,8	9
10	7	«Балтийский лизинг» (ГК)		13 776,8	0,0	16 987,1	14 387,9	13	9 018,0	6 817,0	6
11	12	«Сarcade Лизинг»		13 398,4	0,0	9 309,6	3 797,5	22	8 687,2	4 782,1	7
12	29	«Брансвик Рейл Лизинг»		11 176,8	11 176,8	25 033,8	13 409,3	10	4 153,7	2 732,7	11
13	25	«КамАЗ-лизинг» (ГК)		8 945,1	3 223,0	3 862,4	3 039,0	39	8 156,0	2 804,0	8
14	14	«Сименс Финанс» (ранее «ДельтаЛизинг»)		7 916,0	0,0	10 225,9	7 339,4	20	н. д.	2 492,8	–
15	17	«Интерлизинг» (ГК)		6 854,3	0,0	10 315,5	7 186,8	19	3 483,7	3 774,5	14
16	–	«МКБ-лизинг» (ГК)		6 009,8	н. д.	8 625,5	–	23	1 310,0	–	36
17	38	«Юникредит Лизинг» и «Локат Лизинг Россия»		5 953,9	0,0	12 245,1	13 059,1	16	3 182,6	5 375,9	17
18	94	«Петролизинг-менеджмент»		5 807,2	0,0	8 145,9	1 726,6	26	652,2	1 367,3	53
19	20	«Элемент Лизинг»	A	5 584,6	22,2	5 747,7	3 326,1	34	2 577,0	2 730,7	22
20	18	ОЛК «РЕСО-лизинг»		5 452,4	10,4	6 208,0	3 863,5	31	2 327,6	1 973,8	24
21	23	«Стоун-XXI» (ГК)	A	4 997,0	0,0	4 453,0	2 048,6	36	2 914,8	2 213,9	18
22	40	Клиентская лизинговая компания (ГК)	B++	4 978,9	3 679,8	7 507,7	3 810,2	27	1 911,4	613,4	29
23	26	«Центр-капитал»		4 613,5	0,0	8 507,5	7 765,6	24	3 279,4	2 501,1	16
24	15	«Дойче Лизинг Восток»		4 257,4	0,0	12 446,7	15 439,0	15	2 912,9	1 783,6	19
25	13	«Северная Венеция» (ГК)		4 236,1	0,4	11 800,9	11 550,4	18	2 143,8	1 890,7	27
26	21	Универсальная лизинговая компания (Хабаровск)		4 227,0	88,0	5 977,0	4 454,3	33	2 427,0	1 982,3	23
27	–	«Металлинвестлизинг»		3 916,7	0,0	9 851,3	–	21	2 891,7	–	20
28	–	«ТГИ-лизинг»	B+	3 443,3	0,0	6 091,2	–	32	3 597,8	–	13
29	19	Русская лизинговая компания		3 265,0	0,0	6 891,0	5 212,0	28	1 270,0	1 529,0	37
30	22	«Трансинвестхолдинг» (ГК)		3 259,0	н. д.	8 348,0	7 460,7	25	2 230,0	1 896,7	25
31	31	«Зест» (ГК)		3 220,2	0,0	6 471,8	3 008,3	30	1 467,1	1 872,2	33
32	–	«Вектор-лизинг»		3 035,2	297,0	5 686,8	–	35	2 041,0	–	28
33	32	«ФБ-лизинг»		2 436,2	0,0	3 564,7	3 477,6	42	1 734,1	2 293,1	30
34	44	«Ураллизинг»		2 353,7	0,0	2 234,2	1 267,1	53	1 142,0	1 177,7	38
35	52	«Экспо-лизинг»		2 311,8	0,0	3 269,6	1 269,0	45	586,7	605,8	59
36	–	«Югра-лизинг»		2 303,0	0,0	2 710,6	–	50	844,0	–	47
37	42	«РМБ-лизинг»		2 250,3	0,0	2 973,4	3 117,6	47	1 597,2	818,2	31
38	53	Промышленная лизинговая компания		2 248,5	0,0	3 667,8	2 570,5	40	874,5	852,3	45
39	–	Приволжская лизинговая компания		2 225,0	0,0	3 222,0	–	46	863,0	–	46
40	36	«Яркамп Лизинг»		2 195,0	2,9	3 594,6	2 141,9	41	1 042,1	847,4	39
41	60	Сибирская лизинговая компания (Москва)		2 178,0	н. д.	6 809,0	6 418,0	29	1 389,0	1 447,0	35
42	–	«Альянс-лизинг»		2 163,5	0,0	2 407,0	–	51	914,1	–	43
43	47	Arval		2 128,4	2 128,4	3 486,4	2 417,5	43	1 580,8	844,2	32
44	41	«Система Лизинг 24»		2 109,6	28,8	2 787,0	1 805,5	49	717,1	407,7	51
45	28	«М.Т.Е.-финанс»		2 082,0	н. д.	17 548,0	14 702,0	12	1 423,0	1 470,0	34

Рейтинг лизинговых компаний России по итогам 9 месяцев 2011 года

Продолжение

Место по новому бизнесу		Компания	Рейтинг финансовой устойчивости от «Эксперт РА»	Объем нового бизнеса в 1-м полугодии 2011 года (млн руб.)	в том числе оперативный лизинг/аренда	Текущий портфель (млн руб.)		Место по портфелю	Объем полученных лизинговых платежей (млн руб.)		Место по полученным платежам
01.10. 2011	01.10. 2010					01.10.2011	01.10.2010		01.10.2011	01.10.2010	
46	–	«ИР-лизинг»		2 022,0	0,0	3 986,0	–	38	646,0	–	55
47	–	«Лизинком» (Москва)		2 003,7	0,0	3 437,0	–	44	750,0	–	50
48	–	«Балтинвест» (ГК)		1 982,9	23,5	1 886,2	–	58	787,8	–	48
49	35	«Челиндрлизинг»		1 963,3	0,0	2 789,1	1 761,9	48	1 015,9	888,0	40
50	9	Лизинговая компания «Север\Запад»		1 846,8	0,0	11 953,9	10 438,3	17	2 146,8	1 427,0	26
51	37	«Соллерс-финанс»		1 401,5	0,0	1 351,5	1 018,5	64	506,3	282,3	62
52	66	Петербургская лизинговая компания	B+	1 394,2	0,0	2 251,7	1 864,0	52	957,0	824,0	42
53	–	Объединенная лизинговая компания		1 213,1	8,7	2 029,6	–	56	571,6	–	61
54	45	«Опцион-ТМ»		1 119,0	н. д.	1 837,0	1 227,0	59	651,8	327,5	54
55	–	«Транслизинг»		1 081,5	н. д.	4 346,1	–	37	770,1	–	49
56	–	«Абсолют Лизинг»		1 076,1	н. д.	1 910,3	–	57	621,2	–	57
57	63	Национальная лизинговая компания		984,2	0,0	872,6	455,5	76	461,2	249,0	64
58	76	«Яков Семенов» (ГК)		958,4	н. д.	1 464,1	590,1	63	327,9	164,6	73
59	54	«Экономлизинг»	B++	926,4	0,0	1 096,2	758,5	71	445,7	333,7	66
60	–	«Шрей Лизинг»		910,0	0,0	1 651,0	–	61	583,0	–	60
61	–	«Бэлти-гранд»		882,7	0,0	1 046,8	–	73	332,0	–	71
62	79	Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан		862,9	17,9	1 046,6	601,1	74	119,7	128,4	90
63	43	Лизинговая компания «Лиакон»		823,1	0,0	1 726,7	1 303,7	60	626,9	429,5	56
64	57	«Столичный лизинг»		823,0	15,7	1 097,8	795,1	70	595,6	332,0	58
65	78	«Эксперт-лизинг» (Челябинск)		759,3	0,0	720,0	290,7	79	228,8	134,3	80
66	73	«Уралпромлизинг» (ГК)		720,0	0,0	910,2	512,2	75	381,3	203,9	69
67	62	«Лизинг-трейд»		709,6	н. д.	1 270,0	1 899,4	66	898,0	835,7	44
68	50	«Ликонс»		686,3	0,0	1 325,9	1 025,1	65	713,0	469,5	52
69	65	«Белфин»		637,3	0,0	1 085,2	1 003,5	72	330,6	324,3	72
70	75	Межрегиональная инвестиционная компания	B+	609,5	0,2	731,4	534,4	78	305,3	269,3	74
71	71	«Гознак-лизинг»		607,8	0,0	2 088,5	418,7	55	263,7	225,2	75
72	56	«Лизинг-М»		585,0	0,0	1 186,0	1 164,0	69	464,0	552,0	63
73	48	«Регион»		549,8	0,0	1 563,2	1 453,6	62	456,4	527,9	65
74	–	Промышленно-инвестиционная компания		545,8	47,7	1 210,3	–	68	355,3	–	70
75	82	Лизинговая компания «Версус»		525,8	0,0	588,6	290,0	82	н. д.	124,0	–
76	67	«Лизинг Стандарт» (ГК)		505,3	н. д.	711,2	433,2	80	256,2	182,7	76
77	–	«Лентранслизинг»		464,5	н. д.	555,5	–	85	126,9	–	88
78	85	«АС Финанс»		456,0	0,0	525,0	194,0	87	143,0	175,0	87
79	88	«Неолизинг»		447,0	0,0	393,8	72,5	93	112,8	38,6	91
80	–	«Вестлизинг-М»		444,0	0,0	587,0	–	83	н. д.	–	–
81	77	Владимирская лизинговая компания		408,0	0,0	354,0	198,6	94	246,0	157,4	78
82	68	«Экспресс-Волга-лизинг»		402,5	н. д.	586,7	481,1	84	193,8	217,1	82
83	83	Банк «Вологжанин»		386,6	0,0	603,4	550,2	81	213,8	245,5	81
84	92	«РЛизинг»		386,1	н. д.	397,4	213,0	92	87,2	101,8	94
85	64	ЛК «Проект роста»		361,0	0,0	1 222,0	1 434,0	67	411,0	304,0	68
86	–	Лизинговое агентство		339,0	н. д.	507,0	–	88	149,0	–	86
87	86	«Аспект»		335,0	н. д.	306,0	157,0	96	86,0	125,0	97
88	69	«ПН-лизинг»		328,1	0,0	495,5	581,4	90	237,3	356,1	79
89	84	«Горлизинг»		321,0	0,0	337,0	122,0	95	102,0	18,0	93

Рейтинг лизинговых компаний России по итогам 9 месяцев 2011 года
Окончание

Место по новому бизнесу		Компания	Рейтинг финансовой устойчивости от «Эксперт РА»	Объем нового бизнеса в 1-м полугодии 2011 года (млн руб.)	в том числе оперативный лизинг/аренда	Текущий портфель (млн руб.)		Место по портфелю	Объем полученных лизинговых платежей (млн руб.)		Место по полученным платежам
01.10.2011	01.10.2010					01.10.2011	01.10.2010		01.10.2011	01.10.2010	
90	81					Первая лизинговая компания (Тверь)			285,0	0,0	
91	—	«Лизинг Инвест»		284,5	0,0	765,2	—	77	413,0	—	67
92	—	«Пролизинг»		277,9	138,9	138,9	—	105	17,6	—	106
93	—	«Центр-транс»		242,6	н. д.	280,7	—	98	86,8	—	96
94	—	«Техноспецсталь-лизинг»		210,4	0,0	502,6	—	89	165,3	—	83
95	74	«Адмирал-лизинг»		208,0	0,0	295,0	291,0	97	163,0	106,9	84
96	—	«Анлагелизинг»		198,1	н. д.	164,5	—	103	33,6	—	104
97	—	Пензенская лизинговая компания		190,9	83,3	102,6	—	108	51,5	—	102
98	—	«ПЛ-лизинг»		187,6	0,0	147,4	—	104	72,3	—	99
99	—	Самарская лизинговая компания		170,0	0,0	216,0	—	99	159,5	—	85
100	—	«ЭкспертЛизинг» (Пенза)		169,7	75,2	70,3	—	110	48,5	—	103
101	87	«Мастер-лизинг»		164,8	0,0	538,1	86,9	86	86,9	81,1	95
102	—	«Центр-лизинг» (Липецк)		145,7	0,0	135,6	—	106	22,6	—	105
103	—	«Титан-лизинг»		145,4	н. д.	199,1	—	101	123,8	—	89
104	—	«АФТ-Лизинг»		129,4	0,0	165,2	—	102	104,9	—	92
105	89	Челябинский филиал АО «Халык-лизинг»		125,8	0,0	213,0	166,7	100	86,0	33,3	98
106	39	«Бизнес-альянс» (ГК)		109,2	0,0	13 914,8	24 929,3	14	4 749,0	6 024,4	10
107	98	Русский лизинговый центр		70,4	0,0	112,4	93,5	107	70,0	85,5	100
108	91	«Технолизинг»	B+	36,7	н. д.	100,4	113,9	109	65,9	75,6	101
109	61	«Энерголизинг»		14,9	0,0	2 196,4	3 767,2	54	977,1	1 258,8	41
110	8	«Ильюшин Финанс Ко.»		н. д.	н. д.	41 474,9	43 887,8	7	2 648,1	432,5	21

Источник: «Эксперт РА»

▲ второе — «ВТБ Лизинг», третье — «Сбербанк Лизинг». В сумме на эти компании пришлось около 47,4% объема новых сделок. При этом по сравнению с аналогичным периодом 2010 года сумма новых сделок указанных компаний выросла: у «ВЭБ-лизинга» — в 3,4 раза, у «ВТБ Лизинга» — в 3,7 раза, у «Сбербанк Лизинга» — в 1,6 раза.

Наибольший объем контрактов (182,8 млрд рублей) был заключен «ВЭБ-лизингом». Наибольший объем сделок компании в третьем квартале пришелся на железнодорожную тех-

нику (около 50 млрд рублей) и авиатранспорт (около 35 млрд). По данным ОАО «ВЭБ-лизинг», в сегменте лизинга железнодорожного подвижного состава сделки заключались как с компаниями под государственным контролем, так и с частными перевозчиками, включая транспортные бизнес-единицы вертикально интегрированных корпораций. В сегменте авиализинга основной акцент был сделан на бизнес с тремя крупнейшими отечественными авиаперевозчиками, лидерами по пассажиробороте.

Наиболее яркой сделкой для «Сбербанк Лизинга» стало соглашение с компаниями «Мечел» и «Ферронордик Машины» о поставке и финансировании специализированной техники Volvo на сумму более 600 млн рублей для крупнейшей российской горнодобывающей и металлургической компании. По условиям контракта «Сбербанк Лизинг» поставил для «Металлургшахтспецстроя» (входит в «Мечел») более 36 комплектов специальной дорожно-строительной техники Volvo.

Самой быстрорастущей компаний по итогам девяти месяцев 2011 года стала

Реклама

Усилитель ваших возможностей

ЦЕНТР КАПИТАЛ
 ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

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

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

Филиальная сеть:
 Санкт-Петербург, Казань, Пермь, Ростов-на-Дону,
 Краснодар, Екатеринбург, Новосибирск, Самара, Волгоград,
 Тюмень, Белгород, Ярославль, Нижний Новгород
www.c-capital.ru

Структура рынка по предметам лизинга

Таблица 3

Предмет лизинга	Доля в новом бизнесе за 9 мес. 2011 г. (%)	Доля в новом бизнесе за 9 мес. 2010 г. (%)	Прирост или сокращение объема сегмента (%)	Доля сегмента в лизинговом портфеле на 01.10.2011 (%)
Железнодорожная техника	53,43	33,20	252,5	47,91
Грузовой автотранспорт	8,34	9,89	84,8	5,67
Авиационный транспорт (воздушные суда, вертолеты)	7,42	15,00	8,3	14,12
Легковые автомобили	6,27	9,44	45,4	3,66
Строительная техника, включая спецтехнику на колесах	4,19	3,88	136,8	3,83
Здания и сооружения	2,94	1,66	287,8	3,19
Дорожно-строительная техника	2,86	3,23	94,1	2,25
Автобусы и микроавтобусы	1,54	1,45	132,7	1,35
Машиностроительное, металлообрабатывающее оборудование	1,50	1,49	120,6	1,47
Оборудование для нефтедобычи и переработки	1,35	1,47	101,1	2,21
Оборудование для добычи прочих полезных ископаемых	1,33	0,40	629,7	1,35
Суда (морские и речные)	1,06	3,31	-29,5	2,52
Прочие виды оборудования (менее 1% каждый)	7,77	-	-	-

Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

Государственная транспортная лизинговая компания — ее портфель увеличился в 8,6 раза. В третьем квартале года ключевыми для нее стали сделки с «Эй-Би-Рейл» (лизинг полувагонов на 2 млрд рублей), транспортно-экспедиторской компанией «Нижегородский экспресс» (поставка вагонов-цистерн на 5 млрд рублей.) и ТГК (лизинг вагонов-платформ стоимостью 4,4 млрд рублей). В сегменте автомобильного транспорта стоит отметить поставку для «Агрокомтранса» тягачей «КамАЗ» общей стоимостью около 400 млн рублей, а также передачу в лизинг управлению транспорта и коммуникаций администрации Волгоградской области пассажирского транспорта более чем на 540 млн рублей.

На фоне роста объемов сделок и высокого спроса на лизинг лизингодатели активно расширяли филиальные сети. За отчетный период число филиалов участников исследования (без учета головных офисов) увеличилось с 390 до 510. Наибольший вклад в столь быстрый рост внесли «ВЭБ-лизинг» (+43 филиала), «Сбербанк Лизинг» (+23 филиала), «Сarcade Лизинг» (+19 филиалов).

Рентабельность в оппозиции к росту

Несмотря на значительное расширение объемов новых сделок, наблюдается снижение показателей рентабельности лизинговых компаний. За девять месяцев 2011 года как снижение, так и увеличение рентабельности отметили равное число компаний — участников опроса (см. график 2). При этом рост рентабельности зачастую был обусловлен увеличением объемов сделок, а также отмечался в компаниях со значительной долей собственных средств. Такие предприятия имели возможность повышать лизинговые ставки вслед за инфляцией и ростом ставок по банковским кредитам.

В то же время рассчитанные «Эксперт РА» на основе российской бухгалтерской отчетности среднерыночные показатели свидетельствуют о снижении всех коэффициентов рентабельности в 2011 году (см. таблицу 4). В частности, если темпы прироста чистой прибыли за девять месяцев 2011 года составили 11%, то сумма активов лизингодателей увеличилась за тот же период на 55,2%.

Ожидания лизингодателей в отношении дальнейшей динамики показателей рентабельности негативны: половина компаний-респондентов считает, что рентабельность продолжит снижаться; еще 45% полагают, что рентабельность уже находится на минимальном уровне, и лишь в одной компании (5%) сказали, что рентабельность будет увеличиваться (см. график 3).

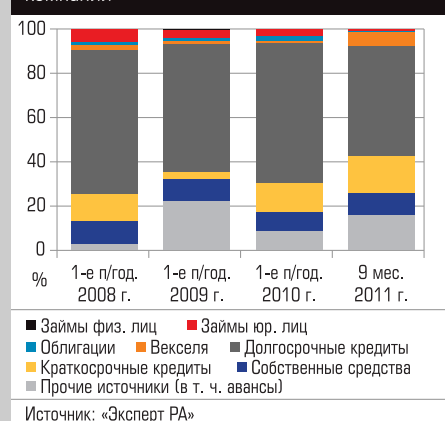
Самое серьезное понижающее влияние на рентабельность лизинговых компаний сегодня оказывают сильная ценовая конкуренция и общее постепенное увеличение процентных ставок по заемным ресурсам. В основном это отражается на уровне ценовых предложений для клиентов крупного и среднего бизнеса, где присутствует прямая конкуренция, и менее заметно — в сегменте малого бизнеса.

В борьбе за повышение доходности лизинговыми компаниями, с одной стороны, необходимо повышать диверсификацию пассивов (для возможности выбора наиболее привлекательного инструмента заимствования в конкретный момент времени), с другой стороны — искать новые ниши для развития, расширять набор сервисных услуг, предлагаемых клиентам.

С необходимостью расширения источников финансирования и увеличения числа кредиторов согласно большинству участников исследования (66%). «Компании, находящиеся

Банковские кредиты составляют 2/3 в источниках финансирования лизинговых компаний

График 4



в одной структуре с банками, имеют возможность привлекать денежные средства на более выгодных условиях. Срок предоставления кредита в рамках одной группы компаний может быть меньше, чем согласование и одобрение кредита у стороннего банка. Тем не менее наша компания в своей деятельности, например, максимально возможно диверсифицирует пассивы, используя различные инструменты привлечения денежных средств», — говорит Андрей Коноплев, генеральный директор «ВТБ Лизинга».

Основным источником ресурсов для лизингодателей по-прежнему остаются банковские кредиты. Совокупная доля долгосрочных и краткосрочных кредитов банков в структуре источников финансирования деятельности компаний за девять месяцев 2011 года составила 66,8% (см. график 4).

Из 110 участников исследования только три практикуют проведение тендеров среди банков для снижения ставки финансирования.

Для повышения рентабельности компании преимущественно ориентируются на сокращение издержек (повышение

Показатели рентабельности лизинговых компаний в 2011 году снизились

Таблица 4

Показатель	9 мес. 2008 г.	9 мес. 2009 г.	9 мес. 2010 г.	9 мес. 2011 г.
Коэффициент рентабельности основной деятельности (отношение чистой прибыли к выручке, %)	5,2	2	6,2	5,2
Рентабельность активов (%)	1,3	0,5*	1,6	1,3
Рентабельность капитала (%)	22	14,5*	13,9	12

*Рассчитано без учета компаний, отразивших в отчетности значимые технические убытки, обусловленные девальвацией рубля; нескорректированные показатели с учетом 22 компаний, отразивших 1,7 млрд руб. убытков, составляют соответственно 0,01 и 0,12%.

Источник: «Эксперт РА»

производительности труда, соблюдение бюджета расходов, оптимизация бизнес-процессов), быстроту принятия решений и оформления сделок, фокусировку на клиентах, готовых платить больше.

«Борьба за повышение производительности труда требует модернизации информационных систем и развития их управленческого функционала, — говорит **Дмитрий Курдомонов**, управляющий директор “Хомнет Лизинга”. — Современные технологии, такие как процессное управление и web-ориентированные системы, позволяют снизить стоимость процессов и эффективно управлять растущей филиальной сетью. Наша компания совместно с ведущими игроками отрасли активно инвестирует в развитие функционала нового поколения, однако заказчиков, готовых к внедрению передовых инструментов, пока немного, поэтому настоящая борьба за повышение эффективности еще впереди».

В части активных операций инструментом повышения доходности для компаний является предложение клиентам индивидуальных условий и дополнительных услуг. В выигрыше будут специализированные структуры, досконально разбирающиеся в особенностях конкретного сегмента рынка, которые смогут предлагать клиентам ряд дополнительных услуг — подбор оборудования, его доставка, наладка, сертификация и прочее. Реализовать подобные услуги универсальным банковским дочерним компаниям будет гораздо сложнее.

Диверсификация сегментов, в которых работает компания, снижает риски

сокращения бизнеса в случае возникновения каких-либо проблем в профильном для нее сегменте. В настоящее время число компаний, полагающих, что им необходимо диверсифицировать сделки по видам оборудования и клиентам, примерно равно числу тех, кто не планирует повышать диверсификацию портфеля (51% против 49%).

На большую мозоль

Уже на протяжении полутора лет развитие российского рынка лизинга сдерживается негативными ожиданиями изменений законодательной базы, а именно возможной отмены ускоренной амортизации при лизинговых сделках. В 2011 году первоначальная идея ее полной отмены трансформировалась в идею создания ограниченного списка инновационного оборудования, только в отношении которого и предполагается сохранить возможность применения повышающих коэффициентов.

По нашему мнению, тезис о том, что в лизинг приобретается малое количество инновационного технологического оборудования и, следовательно, для всех прочих видов имущества нужно отменить ускоренную амортизацию, не выдерживает критики.

Действительно, значительную долю в лизинговых контрактах занимают сегменты автомобильного, железнодорожного и авиационного транспорта. Но, во-первых, такая структура рынка не уникальная особенность России (в целом на европейском рынке более 50% сделок занимают сегменты легкового и коммерческого автотранспорта, у нас же только 22%).

Во-вторых, финансирование любых сегментов оборудования, в том числе тех, которые предполагается лишить ускоренной амортизации, создает основу для роста экономики. К примеру, приобретение в лизинг самолетов означает создание новых рабочих мест на предприятиях по их выпуску, формирует спрос на высококвалифицированных специалистов, на оборудование для авиазаводов, способствует повышению безопасности полетов. Аналогичная ситуация с коммерческим автотранспортом и приобретением морских и речных судов (тем более с учетом высокой степени износа отечественного флота).

При этом лизинг — наиболее эффективный инструмент финансирования, так как при выдаче прямых дотаций производителям или покупателям этой техники государству пришлось бы проводить отбор получателей дотаций (отсев мошенников). Если же лизингодатель финансирует сделку, значит, он проверил бизнес-план клиента и определил востребованность его продукции на рынке. И следовательно, создание каких-либо дополнительных списков инновационного оборудования для лизинговой сферы — совершенно ненужный процесс.

Новый максимум

Участники нашего исследования планируют увеличить объемы новых сделок по итогам 2011 года примерно на 40% по отношению к результату трех кварталов, что суммарно по рынку соответствует 1,28 трлн рублей. Темпы прироста к 2010 году в этом случае составят 76%.

От достигнутых целей к новым горизонтам

ВТБ ЛИЗИНГ

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

ОАО ВТБ Лизинг

Какие основные угрозы сейчас стоят перед рынком лизинга?

Елена Адамова, финансовый директор ЗАО «Центр-Капитал»:

— Основными негативными факторами для развития рынка могут оказаться медленное восстановление экономики РФ после кризиса 2008–2009 годов и ожидание в ближайшее время новой волны кризиса, вызванной проблемами с госдолгами европейских стран.

Отток капитала, как следствие ухудшения финансового климата в России, снижение объемов инвестиций в основные средства производства могут привести к замедлению развития лизингового рынка.

Предстоящая законодательная инициатива по отмене ускоренной амортизации тоже способна оказать отрицательное влияние на темпы роста рынка, поскольку некоторые узкоспециализированные компании могут вообще уйти с рынка.

Владимир Добровольский, директор по развитию бизнеса, ГТЛК:

— Одна из основных угроз рынка лизинга — замедление роста экономики. Замедление роста мировой экономики, а как следствие и российской, может привести к снижению инвестиционной активности предприятий страны. В свою очередь, это напрямую повлияет на уменьшение объема закупок техники. Предприятия теряют уверенность в завтрашнем дне, в том, что на их продукцию будет спрос, а поэтому меньше денег направляют на модернизацию производственной базы, снижая объем закупок новой техники.

Кроме того, сейчас мы наблюдаем рост банковских ставок, что приводит к увеличению стоимости лизингового продукта для конечного пользователя, а значит — снижению привлекательности данного финансового механизма для потенциальных клиентов. Некоторые игроки лизингового рынка, в основном мелкие и средние компании, в ближайшее время могут столкнуться с серьезной проблемой привлечения заемных средств, так как банковское финансирование становится менее доступным. Для крупных лизинговых компаний, в том числе и ГТЛК, эта проблема не стоит так остро.

Андрей Коноплев, генеральный директор ОАО «ВТБ Лизинг»:

— В настоящее время к важному аспекту функционирования и дальнейшего развития рынка относится отказ отмены ускоренной амортизации. Даже если это коснется не рынка лизинга в целом, а только определенных сегментов, удар по данной деятельности окажется существенным.

Остро стоит проблема судебных решений о возврате авансовых платежей. Суды обязывают возвращать часть авансового платежа и выкупной стоимости недобросовестным лизингополучателям, у которых в кризисный период изымалось имущество, в случае досрочного расторжения договоров.

Все остальное связано в большей степени с общеэкономическими факторами и свойственно всем отраслям российской экономики. Лизинговая деятельность по своей природе сопрягается с развитием производства, технологий и экономическим ростом, и в связи с этим лизинговый сектор максимально чувствителен к замедлению этих процессов, к негативным

В то же время, по оценке «Эксперт РА», скорость развития рынка за первые три квартала года соответствовала докризисным тенденциям 2006–2007 годов, и, если подобная динамика сохранится, можно ожидать увеличения суммы новых сделок до 1,5 трлн рублей, темпы прироста при этом составят 106%. И в том и в другом случае 2011 год станет рекордным с начала развития российского лизингового рынка — предшествующий максимум в 2007 году составил 0,99 трлн рублей.

«В структуре рынка по сегментам ведущую долю по-прежнему будет играть лизинг железнодорожного подвижного состава, — прогнозирует **Сергей Кли-**

шо, и. о. генерального директора ЗАО «Сбербанк Лизинг». — Однако в связи с тем, что в настоящий момент стоимость вагонов стабилизировалась и ежегодный предпологаемый спрос на вагоны составит порядка 70–75 тысяч штук, в следующем году такого значительного прироста сегмента, как в 2011-м, не будет».

«На наш взгляд, общая тенденция роста портфелей лизингодателей за счет лизинга подвижного состава коренным образом изменится в силу достижения предельного пропускного лимита и стабилизации спроса на железнодорожные перевозки, — подтверждает **Максим Агаджанов**, генеральный ди-

тенденциям и нестабильности на сырьевых и финансовых рынках, что заставляет корректировать стратегию предприятий, уменьшая объем операций, проводимых через лизинг.

Ожидаете ли вы ухудшения доступа ЛК к банковским кредитам?

Елена Адамова, финансовый директор ЗАО «Центр-Капитал»:

— Сложно прогнозировать, но, по нашему мнению, ситуация с доступом лизинговых компаний к банковским кредитам в будущем может ухудшиться. Уже сейчас создается ощущение ухода с рынка долгосрочных финансовых ресурсов, во многом похожее на ситуацию 2008–2009 годов. Пересмотр кредитных ставок для лизинговых компаний может привести к росту стоимости лизинговых продуктов.

Скорее всего, банки станут избирательнее подходить к кредитованию лизинговых проектов, подняв условный порог приемлемого уровня кредитного риска. Прежде всего снизится уровень доступности кредитных ресурсов для средних и малых лизинговых компаний, проводивших более рискованную кредитную политику.

Есть ли конкуренция и насколько она остра между компаниями, предоставляющими финансовый лизинг, и компаниями, предоставляющими оперативный лизинг?

Дмитрий Бовыкин, заместитель руководителя департамента корпоративных финансов компании Brunswick Rail:

— Пока на рынке не хватает вагонов, а заводы по их производству работают на 100 процентов мощности, конкуренция идет не за клиента, а за вагон. Преимущество крупных лизинговых компаний, являющихся дочерними предприятиями банков, — в доступе к масштабному и обычно дешевому финансированию. Независимые игроки, которые привлекают кредиты на рынке, могут конкурировать за счет лучшего понимания рынка вагонов и налаженных многолетних взаимоотношений с вагоностроителями.

Конкуренции за клиента практически нет. Для клиента финансовый и оперативный лизинг — два разных продукта. Финансовый лизинг, по сути, ничем не отличается от покупки вагона в рассрочку. Вагон в этом случае выступает обеспечением кредита, но в конце концов оказывается на балансе клиента. При оперативном лизинге (долгосрочной аренде) клиент пользуется вагоном по многолетнему контракту, но вагон остается в собственности компании-арендодателя, которая осуществляет его обслуживание на всем протяжении жизненного цикла. Таким образом, при выборе продукта перед клиентом стоит дилемма: инвестировать в вагоны (по схеме финансового лизинга) либо в основной бизнес, эксплуатируя вагоны по контракту оперативного лизинга.

Для многих добывающих компаний этот выбор еще проще: купить вагоны или инвестировать в еще одну шахту. Два продукта на рынке как раз и позволяют такой выбор сделать, но прямой конкуренции между ними нет.

ректор ЗАО «Газпромбанк Лизинг». — При этом в компаниях, аналогичных по размеру бизнеса и специализации «Газпромбанк Лизинг», рост в ближайшее время продолжится. Это обусловлено тем, что лизинг остается одним из наиболее эффективных инструментов проведения масштабных инвестиций в модернизацию российской экономики, например при реализации программ энергоэффективности и энергосервисных договоров».

В 2012 году в связи с отсутствием «эффекта низкой базы» и при стабильной экономической ситуации можно ожидать сокращения темпов прироста нового бизнеса до 30–50%. ■