

**Лизинг в России и СКФО: современное состояние и перспективы  
развития**

**Варитлова О.С., Селина М.А.**

*Северо-Кавказский филиал Московского Гуманитарно-Экономического  
Института*

*Минеральные Воды, Россия*

**Leasing in Russia and North Caucasus Federal District: status and prospects**

**Varitlova O.S., Selina M.A.**

*The North Caucasus branch of the Moscow Humanities and Economics Institute  
Mineralnye Vody, Russia*

**Факультет Экономики и Управления**

**Кафедра «Финансы и кредит»**

**РУКОВОДИТЕЛЬ : д.э.н., профессор Шихалиева Д.С.**

## План работы

	Список основных терминов	3
Глава 1	Вводная часть. Теоретические аспекты лизинга.	6
Глава 2	Сравнительный анализ российского и зарубежного опыта становления и развития лизинга	15
Глава 3	Анализ современного состояния лизинга в СКФО	36
Глава 4	Заключительная часть. Прогнозирование развития лизинга в России и СКФО в частности Список информационных источников, используемых в работе	53
		63

## **Список основных терминов**

Лизинг- это вид инвестиционной деятельности, при котором лизингодатель (лизинговая компания) приобретает у поставщика оборудование и затем сдает его в аренду за определенную плату, на определенный срок и на определённых условиях лизингополучателю (клиенту) с последующим переходом права собственности лизингополучателю.

Сублизинг — вид поднайма предмета лизинга, при котором лизингополучатель по договору лизинга передает третьим лицам (лизингополучателям по договору сублизинга) во владение и пользование за плату и на срок в соответствии с условиями договора сублизинга имущество, полученное ранее от лизингодателя по договору лизинга и составляющее предмет лизинга.

Лизингодатель — физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных или собственных средств приобретает в ходе реализации лизинговой сделки в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование.

Лизингополучатель — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга.

Продавец (поставщик) — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем, продает лизингодателю в обусловленный срок производимое (закупаемое) им имущество, являющееся предметом лизинга.

Страховщик — это страховая компания, которая участвует в сделке лизинга, осуществляя страхование имущественных, транспортных и прочих видов рисков, связанных с предметом лизинга и/или сделкой лизинга.

Предмет лизинга — могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные

средства и другое движимое и недвижимое имущество (кроме земельных участков и других природных объектов, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения). Предмет лизинга, переданный в пользование лизингополучателю, является собственностью лизингодателя (лизинговой компании). Лизингополучатель становится владельцем предмета лизинга при условии выплаты всех лизинговых платежей.

Лизинговые платежи — плата за владение и пользование предметом лизинга.

Сделка — правомерные волевые действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

Аренда — форма имущественного договора или соглашения, по которому собственник передаёт арендатору право пользования и исключительного владения имуществом на определенное время при условии уплаты арендной платы. Например, в сельском хозяйстве и добывающих отраслях оплачивается временное пользование землей или недрами. Включает природную ренту (земельную ренту), амортизацию процента за пользование материальными активами. Плоды, продукция и доходы, полученные арендатором в результате использования арендованного имущества в соответствии с договором, являются его собственностью.

Риск-менеджмент- процесс принятия и выполнения управленческих решений, направленных на снижение вероятности возникновения неблагоприятного результата и минимизацию возможных потерь, вызванных его реализацией.

Инвестиции — долгосрочные вложения капитала с целью получения прибыли; являются неотъемлемой частью современной экономики. От кредитов инвестиции отличаются степенью риска для инвестора (кредитора) — кредит и проценты необходимо возвращать в оговоренные сроки независимо от прибыльности проекта, инвестиции возвращаются и приносят доход только в прибыльных проектах. Если проект убыточен — инвестиции могут быть утрачены полностью или частично.

Инвестиционный портфель - набор реальных или финансовых инвестиций. В узком смысле это совокупность ценных бумаг разного вида, разного срока действия и разной степени ликвидности, принадлежащая одному инвестору и управляемая как единое целое.

Инвестиционный портфель, в котором удельный вес каждого из видов активов не является доминирующим, называют диверсифицированным (см. диверсификация). Такой портфель обладает меньшей степенью рискованности по сравнению с отдельно взятой ценной бумагой того же порядка прибыльности.

Аванс или предоплата — некоторая денежная сумма или другая имущественная ценность, которую при наличии двух встречных обязательств, одно из которых является денежным или имущественным, должник по денежному или имущественному обязательству передаёт своему кредитору во исполнение денежного или имущественного обязательства до начала исполнения встречного обязательства.

Рэнкинг — это список любых объектов (например, компаний, стран, людей и т.п.), который можно упорядочить по любому из имеющихся ранжирующих показателей. В отличие от рейтинга, это не зафиксированная форма или методика расчета, а база данных для получения всех интересующих вариантов ранжирований исходного списка.

Отличительная черта рэнкингов — это объективность, независимость результата и возможность отранжировать исходный список по интересующему ранжирующему показателю. В зависимости от задачи или направленности профессиональных интересов можно выбрать любые интересующие показатели — экономические (например, размер кредитного портфеля (для банков), стоимость чистых активов (для компаний, управляющих ПИФаами) или натуральные (число обучающихся (для учебных заведений), показатели выздоровления (для медучреждений), число статей или комментариев (для рэнкинга пользователей сайта) и т.п.

## **Глава 1 Теоретические аспекты лизинга.**

В современном мире, одной из ключевых характеристик которого является глобализация самых разнообразных явлений, актуально говорить о международном лизинге, появившемся примерно полвека тому назад. С выходом этого понятия на международный уровень практически сразу выделилась простая классификация: международный лизинг бывает импортным и экспортным. Поговорим немного подробнее о нюансах таких сделок. В соответствии с договором экспортного лизинга компания выкупает имущество у национального производителя и дальше передает его в эксплуатацию по заранее обговоренным условиям и принципам иностранному лизингополучателю. Противоположную ситуацию предусматривает импортный лизинг. Оборудование или имущество лизингодатель приобретает у иностранного субъекта хозяйственной деятельности и после этого предоставляет его на условиях лизинга отечественному лизингополучателю.

В качестве международной лизинговая сделка принимается при условии того, что лизингодатель – лизинговая компания – и лизингополучатель представляют различные государства, и это считается главным критерием.

Самые крупные сделки, относящиеся к международному лизингу, производятся при подключении большого количества стран. Число стран, задействованных в международных лизинговых операциях, не ограничено.

Высокая популярность сделок международного лизинга заключается в выгоды их применения. В подобных договорах обычно используются положительные моменты налогового законодательства, принятого в определенной стране. В таком случае лизинг можно представить в виде экспорта налоговых льгот из страны лизингодателя в страну лизингополучателя.

С другой стороны, именно особенности налогообложения и таможенного оформления могут стать серьезным препятствием на пути реализации международного лизинга. В этом случае дальнейшие перспективы таких процессов зависят исключительно от желания властей конкретного государства реформировать отдельные моменты действующего законодательства.

А если же государство является новичком среди стран, вовлеченных в международный лизинг, то главной трудностью может стать недостаточная информированность иностранных компаний о финансовом положении и других аспектах деятельности компаний конкретного государства.

Но, несмотря на некоторые возможные затруднения, международный лизинг обычно выгоден для всех сторон, заключающих сделку. Сегодня это распространенный и прекрасно налаженный механизм продажи оборудования, которое производится компаниями страны лизингодателя. Для них подобный договор выгоден тем, что вся сделка полностью финансируется благодаря лизинговой схеме. А основное преимущество для лизингополучателей состоит в возможности привлечения финансирования под достаточно низкие проценты в стране лизингодателя.

Лизинг (англ. leasing от англ. to lease — сдать в аренду) — вид финансовых услуг, связанных с кредитованием приобретения основных фондов.

Лизингодатель обязуется приобрести в собственность определённое лизингополучателем имущество у указанного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Чаще всего это осуществляется для предпринимательских целей, однако с 1 января 2011 года в России это не обязательно. В мировой практике широко распространён потребительский лизинг. Договор может предусматривать, что выбор продавца и приобретаемого имущества делает лизингодатель. Лизингополучатель может изначально являться собственником имущества.

По сути, лизинг — это долгосрочная аренда имущества для предпринимательских целей с последующим правом выкупа, обладающая некоторыми налоговыми преференциями.

Лизингодатель — физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных или собственных средств приобретает в ходе реализации лизинговой сделки в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование.

Лизингополучатель — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга.

Предметом лизинга являются любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество.

Предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения.

Земельные участки не могут быть самостоятельным предметом договора лизинга. Содержащийся в ст. 666 Гражданского кодекса Российской Федерации и ст. 3 Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» запрет не распространяется на случаи, когда предметом лизинга служат здание (сооружение), предприятие, иной имущественный комплекс (постановления Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 16.09.2008 №. 4904/08 и 8215/08).

Предмет лизинга, переданный во временное владение и пользование лизингополучателю, является собственностью лизингодателя. Предмет лизинга, переданный лизингополучателю по договору финансового лизинга, учитывается на балансе лизингодателя или лизингополучателя по соглашению сторон.

Рынок лизинговых услуг характеризуется многообразием форм лизинга, моделей лизинговых контрактов и юридических норм, регулирующих лизинговые операции. При выделении видов лизинга исходят, прежде всего, из признаков их классификации, которые характеризуют: отношение к арендуемому имуществу; тип финансирования лизинговой операции; тип лизингового имущества; состав участников лизинговой сделки; степень окупаемости лизингового имущества; сектор рынка, где проводятся лизинговые операции; отношение к налоговым, таможенным и амортизационным льготам и преференциям; порядок лизинговых платежей.

По отношению к арендуемому имуществу лизинг делится на:

-чистый, когда все расходы по обслуживанию имущества принимает на себя лизингополучатель и переводит лизингодателю чистые платежи;

-полный или «мокрый», когда лизингодатель принимает на себя все расходы по обслуживанию имущества; его используют, как правило, сами изготовители оборудования; по стоимости он один из самых дорогих;

-частичный (с частичным набором услуг), когда на лизингодателя возлагаются лишь отдельные функции по обслуживанию имущества.

По типу финансирования лизинг делится на:

-срочный, когда имеет место одноразовая аренда имущества;

-возобновляемый (револьверный), при котором после истечения первого срока договор лизинга продлевается на следующий период; при этом объекты лизинга через определенное время в зависимости от износа и по желанию лизингополучателя могут быть заменены на более совершенные образцы.

В зависимости от состава участников (субъектов) сделки различают следующие виды лизинга:



-прямой лизинг, при котором собственник имущества (поставщик) самостоятельно сдает объект в лизинг (двусторонняя сделка); по сути, эту сделку нельзя назвать классической лизинговой сделкой, так как в ней не участвует лизинговая компания;

-косвенный лизинг, когда передача имущества в лизинг происходит через посредника; такого рода сделка схожа с классической лизинговой операцией, так как в ней участвуют поставщик, лизингодатель и лизингополучатель, причем, каждый из них выступает самостоятельной стороной сделки;

-раздельный лизинг (лизинг с участием множества сторон); он распространен как форма финансирования сложных крупномасштабных объектов (авиатехника, морские и речные суда, буровые платформы и т.д.) при участии нескольких компаний поставщиков, лизингодателей, банков с применением страхования имущества с помощью страховых пулов.

Одной из форм прямого лизинга является возвратный лизинг, при котором поставщик предмета лизинга продает его лизинговой компании, а та в свою очередь сдает этот предмет в лизинг бывшему поставщику предмета лизинга.

По типу имущества различают:

-лизинг движимого имущества (оборудование, техника, автомобили, суда, самолеты и т.д.) в том числе нового и бывшего в употреблении;

-лизинг недвижимости (здания, сооружения).

По степени окупаемости имущества лизинг подразделяется на:

-лизинг с полной окупаемостью (или близкой к полной), когда в течение срока действия лизингового договора происходит полная или близкая к полной амортизация имущества и, соответственно, выплата лизингодателю стоимости имущества;

-лизинг с неполной окупаемостью, при котором в течение срока действия одного лизингового договора происходит частичная амортизация имущества и окупается только ее часть.

В зависимости от срока полезного использования объекта лизинга и экономической сущности договора лизинга различают:

1. Финансовый лизинг (финансовая аренда). Срок договора лизинга сравним со сроком полезного использования объекта лизинга. Как правило, по окончании договора лизинга остаточная стоимость объекта лизинга близка к нулю и объект лизинга может без дополнительной оплаты перейти в собственность лизингополучателя. По сути, является одним из способов привлечения лизингополучателем целевого финансирования (в целях приобретения объекта лизинга).

Базовые признаки финансового лизинга:

-лизингодатель приобретает имущество не для своего собственного использования, а специально для передачи его в лизинг;

-право выбора имущества и его продавца принадлежит пользователю;

-продавец имущества знает, что имущество специально приобретается для сдачи его в лизинг, при этом имущество непосредственно поставляется пользователю и принимается им в эксплуатацию;

-претензии по качеству имущества, его комплектности, исправлению дефектов в гарантийный срок лизингополучатель направляет непосредственно продавцу имущества;

-риск случайной гибели и порчи имущества переходит к лизингополучателю после подписания акта приемки-сдачи имущества в эксплуатацию.

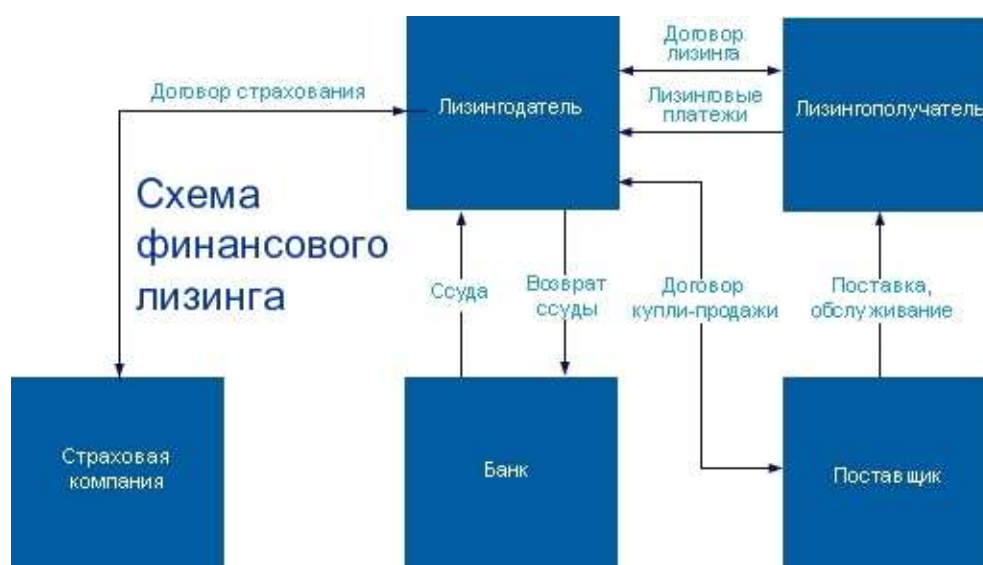


Рисунок 1 Схема финансового лизинга

Предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности.

Однако, предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения.

Регулируется Федеральным законом РФ о финансовой аренде (лизинге).

Федеральный закон о финансовой аренде (лизинге) № 164-ФЗ был принят Государственной Думой 11 сентября 1998 года, одобрен Советом Федерации 14 октября 1998 года, подписан Президентом Российской Федерации Борисом Николаевичем

Ельциным 29 октября 1998 года. Данный федеральный закон был опубликован в «Собрание законодательства РФ» 02 ноября 1998 года №44 ст.5394 и опубликован в «Российской газете», №211 5 ноября 1998 года. Закон вступил в силу 5 ноября 1998 года. В Федеральный закон о финансовой аренде (лизинге) № 164-ФЗ вносились изменения Федеральными законами №10-ФЗ от 29.01.2002, №176-ФЗ от 24.12.2002, №186-ФЗ от 23.12.2003, №122-ФЗ от 22.08.2004, №90-ФЗ от 18.07.2005, №130-ФЗ от 26.07.2006, №83-ФЗ от 08.05.2010.

2. Операционный (оперативный) лизинг. Срок договора лизинга существенно меньше срока полезного использования объекта лизинга. Обычно предметом лизинга являются уже имеющиеся в распоряжении лизингодателя активы (может не быть третьей стороны — продавца). По окончании договора объект лизинга либо возвращается лизингодателю и может быть передан в лизинг повторно, либо выкупается лизингополучателем по остаточной стоимости. Лизинговая ставка обычно выше, чем по финансовому лизингу. По экономической сущности является разновидностью аренды. В Российской Федерации операционный лизинг законодательно не регулируется, поэтому контракты, по сущности являющиеся операционным лизингом, заключаются в виде договоров аренды.

В договорах лизинга может быть предусмотрено техническое обслуживание поставляемой техники, обучения кадров и т. д. В договоре возможны положения о праве (или обязанности) лизингополучателя купить товар по истечении срока аренды.

Особым случаем является возвратный лизинг, при котором продавец лизингового имущества одновременно является лизингополучателем. Фактически, это форма получения кредита под залог производственных фондов и получения дополнительного экономического эффекта от различий в налогообложении.

Финансовую аренду (лизинг) регулируют Гражданский кодекс РФ (ст. 665, 666), Федеральный закон от 29 октября 1998 года «О финансовой аренде (лизинге)», а также многочисленные подзаконные акты.

Существенные условия договора лизинга:

- Условие о предмете лизинга;
- Условие о продавце предмета лизинга или о том, что выбор продавца осуществляет лизингодатель;
- Условие о сроке лизинга;
- Условие о цене (размере лизинговых платежей).

В случае отсутствия данных условий в тексте договора, он будет считаться незаключённым.

Международный лизинг – лизинговая деятельность, в которой участвуют лизинговые компании и хозяйствующие субъекты любых двух и более иностранных государств.

Таким образом, международный лизинг это лизинг, при котором участники сделки находятся в разных странах (лизинговая компания, арендатор, поставщик).

В рамках международного лизинга выделяют:

-прямой зарубежный лизинг – арендная сделка между юридическими лицами разных стран;

-косвенный международный лизинг – арендатор и арендодатель являются юридическими лицами одной страны, но капитал последнего частично принадлежит иностранным фирмам, либо, если арендодателем выступает дочерняя компания иностранной ТНК.

В свою очередь прямой зарубежный лизинг подразделяется на:

-сделки, при которых лизинговая компания покупает оборудование у национальной фирмы, а затем предоставляет его за границу арендатору – экспортный лизинг;

-сделки, при которых арендодатель покупает оборудование у иностранной фирмы, а затем предоставляет его отечественному арендатору – импортный лизинг.

Основными документами, регулирующими отношения по международному лизингу, являются Конвенция о межгосударственном лизинге, которая была принята 25.11.1998г. (г.Москва) и Конвенция УНИДРУА «О международной финансовой аренде (лизинге)» от 28.05.1988 г. (г.Оттава).

В июле 2011 г. Высший Арбитражный Суд Российской Федерации (ВАС РФ) радикально пересмотрел практику применения арбитражными судами законодательства о лизинге.

Вопреки правовой позиции Конституционного Суда Российской Федерации (КС РФ), признавшего лизинг финансовой услугой (постановление от 20 июля 2011 г. № 20-П), а также вопреки экономической природе лизинга, роднящей его с кредитом, Президиум ВАС РФ в ряде постановлений ориентировал нижестоящие арбитражные суды на разрешение споров, связанных с лизинговой деятельностью, на основе жесткой арендной трактовки лизинга, не учитывающей его инвестиционную направленность.

Новая практика (постановления от 5 июля 2011 г. № 2346/11, от 12 июля 2011 г. № 17389/10, от 12 июля 2011 г. № 17748/10, от 19 июля 2011 г. № 1930/11, от 25 июля 2011 г. № 3318/11) существенно нарушает баланс интересов лизингодателя и лизингополучателя, отдавая предпочтение интересам лизингополучателя, нарушившего условия договора

лизинга, перед интересами лизингодателя, испытывающего негативные последствия такого нарушения.

Новой судебной практикой нивелировано значение п. 1 ст. 13 (право лизингодателя в бесспорном порядке списать со счета лизингополучателя средства в погашение задолженности по лизинговым платежам), п. 2 ст. 22 (возложение риска неисполнения продавцом предмета лизинга обязанности передать ее на сторону, выбравшую продавца) и п. 1 ст. 28 (включение в состав лизинговых платежей возмещения инвестиционных затрат лизингодателя), абз. 2 п. 1 ст. 31 (возможность ускоренной амортизации предмета лизинга) Федерального закона от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ "О финансовой аренде (лизинге)".

Вопреки принципу недопустимости наделения норм частного права обратной силой (решение КС РФ от 1 октября 1993 г. № 81-р, постановление КС РФ от 21 января 2010 г. № 1-П) правовым позициям, изложенным в большинстве указанных постановлений, придана обратная сила.

Приобретение основных средств в форме лизинга позволяют снизить налоговую нагрузку предприятия. В частности, платежи по лизинговым договорам уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль (являются затратами). Кроме этого, ускоренная амортизация (с коэффициентом 3) позволяет балансодержателю снижать базу для расчёта налога на имущество и дополнительно снизить базу расчёта налога на прибыль. Планирование потоков НДС при лизинге требует тщательного подхода в соответствии с действующими нормативными документами и, иногда, может обеспечить дополнительные выгоды при лизинге.

Особым случаем является возвратный лизинг, при котором лизингополучатель является одновременно и продавцом лизингового имущества. То есть организация берет в лизинг оборудование (или другое имущество), которое изначально принадлежало ей самой. При возвратном лизинге между лизингодателем (лизинговой компанией) и организацией заключаются два договора: по купле-продаже имущества и сдаче его в лизинг. Оба документа подписываются одновременно.

Возвратный лизинг не предполагает каких-либо изменений в производственном процессе. Он предназначен для покрытия недостатка в оборотных средствах компании, которая получает одновременно деньги за «проданное» имущество. Эту сделку можно сравнить с выдачей кредита под залог. Только для лизингополучателя расходы по лизинговому договору, как правило, ниже, чем проценты по банковским кредитам. Другая структура налогообложения и амортизации может обеспечить возвратному лизингу дополнительную привлекательность.

В российской практике принято указывать в договоре лизинга удорожание предмета лизинга (ставку удорожания). Обычно ставка удорожания рассматривается как годовые проценты и рассчитывается как разница в процентах между суммой всех платежей по лизинговому договору и стоимостью предмета лизинга, приведённая к годовой ставке с учётом срока договора лизинга.

Использование ставки удорожания в рекламных материалах может ввести лизингополучателей в заблуждение относительно реальной стоимости привлекаемого через лизинг внешнего финансирования в сопоставлении с тем, сколько стоил бы банковский кредит при аналогичных суммах займа и графике погашения.

Если договор лизинга предусматривает начисление процентов (удорожания) только на оставшуюся часть долга за вычетом уже произведённых платежей (авансы, задатки и др.), это приближает показатель ставки удорожания к эффективной стоимости финансирования.

## Глава 2 Сравнительный анализ российского и зарубежного опыта становления и развития лизинга.

Стремительный рост рынка лизинга в 2010 году уже трудно назвать просто восстановлением. Прирост новых сделок за год продемонстрировал предкризисную динамику, сопоставимую с 2007 годом – сумма контрактов выросла в 2,3 раза по сравнению с 2009 годом. Объем нового бизнеса в 2010 году составил 725 млрд рублей, совокупный лизинговый портфель на 01.01.2011 года увеличился до 1180 млрд рублей. Сумма стоимости оборудования по новым сделкам без учета НДС (методика Leaseurope) составила 450 млрд рублей (11,11 млрд евро).

Индикаторы развития рынка лизинга

Показатели	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.
Объем нового бизнеса, млрд руб.	399,6	997,5	720	315	725
Темпы прироста, %	83,8	149,6	-27,8	-56,2	130,2
Объем полученных лизинговых платежей, млрд руб.	136	294	402,8	320	350
Темпы прироста, %	78	116,2	37	-20,6	9,4
Объем профинансированных средств, млрд руб.	201,1	537	442	154	450
Темпы прироста, %	90	167	-17,7	-65	192
Совокупный портфель лизинго-вых компаний, млрд руб.	530	1202	1390	960	1180
Темпы прироста, %	-	126,8	15,6	-31	23
Номинальный ВВП России, млрд руб. (по данным Росстата)	26904	33111	41256	38797	44491
Доля лизинга в ВВП, %	1,49	3,01	1,73	0,81	1,63%

Таблица 1 Индикаторы развития рынка лизинга

Увеличение активности на рынке превзошло все прогнозы: в конце 2009 года участники рынка предполагали прирост на уровне 10-20%, по итогам 9 месяцев 2010 года «Эксперт РА» прогнозировал увеличение нового бизнеса на 75-85%. Фактически же рынок вырос на 130%.

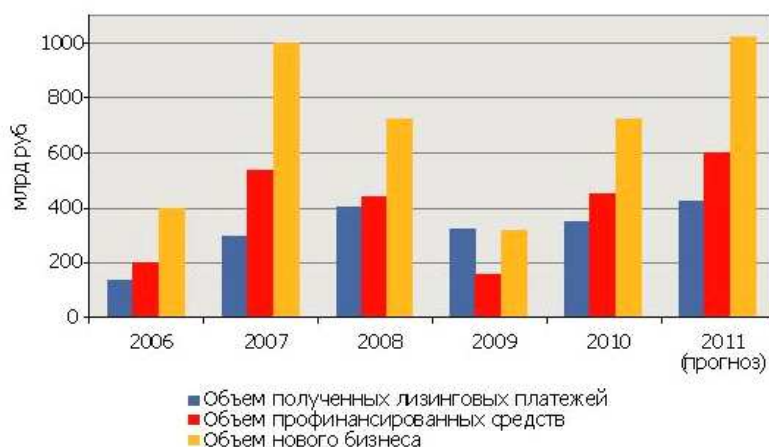


Рисунок 2 Объемы лизинговых платежей, профинансированных средств и нового бизнеса

Быстрый рост, на наш взгляд, был обусловлен стабилизацией финансового состояния лизингополучателей (что позволило лизингодателям точнее оценивать риски финансирования клиентов), смягчением критериев риск-менеджмента лизинговыми компаниями, а также агрессивной политикой лизингодателей с госучастием. Можно предположить, что на увеличение объемов сделок повлияли и ожидания лизинговыми компаниями негативных законодательных новаций – возможно, некоторые компании стремились сформировать более значительный портфель, надеясь, что планируемые изменения налогового регулирования (в частности, возможная отмена ускоренной амортизации) не будут иметь обратной силы.

Заметными событиями 2010 года стали расширение лизингодателями филиальных сетей (в частности, значительное число филиалов было открыто компаниями Сбербанк Лизинг и ВЭБ-Лизинг), а также сделки слияний и поглощений. Среди крупнейших сделок M&A - покупка Сбербанк Лизингом компании «Лайн Лизинг Групп» и приобретение концерном Сименс компании «ДельтаЛизинг».

Тройка лидеров рынка по объему новых сделок в 2010 году - «ВЭБ-Лизинг», «Сбербанк Лизинг» и «ВТБ-Лизинг». В сумме на данные компании пришлось 41,1% объема новых сделок. Наибольший объем контрактов (106,3 млрд рублей) был заключен компанией «ВЭБ-Лизинг». Компания продемонстрировала более чем трехкратный рост объема нового бизнеса по сравнению с прошлым годом. Следуя стратегическим целям, утвержденным акционером, компания успешно развивает как корпоративное, так и розничное направление. В 2010 году «ВЭБ-лизинг» заключило одну из самых крупных сделок на российском лизинговом рынке - контракт в пользу «Совкомфлот» на предоставление в лизинг арктических танкеров для перевозки нефти. Танкеры проекта P-70046 являются крупнейшими судами, которые когда-либо строились на «Адмиралтейских верфях», и одними из крупнейших в мире, строящимися на наклонном стапеле. В сфере малого и среднего бизнеса компания провела масштабную работу по организации и расширению филиальной сети: в 2010 году были открыты 53 подразделения практически во всех крупных региональных центрах России.

Сбербанк Лизинг также активно развивал филиальную сеть во всех федеральных округах РФ, и, кроме того, создал дочерние компании в Казахстане, Украине и Беларуси. Наиболее крупными сделками компании стали инвестиционный проект с компанией «Щекиноазот» по строительству водородной установки (сумма инвестиций «Сбербанк Лизинг» - 39,5 млн евро); контракты по авиатехнике с авиакомпаниями «ЮТэйр», «Якутия», «Полет», «Трансаэро»; поставка автосамосвалов «БелАЗ» для компании



«Мечел» (более 2 млрд рублей). Собственный парк грузового подвижного состава компании составил более 34 тыс. единиц железнодорожной техники. Наиболее заметными сделками «ВТБ-Лизинг» в 2010 году стали поставка ОАО «ИСС» им. М.Ф. Решетнёва оборудования для производства космических аппаратов (поставщик - SORALUCE S.Соор.), поставка ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» партии вагонов в оперативный лизинг.

Среди наиболее быстрорастущих компаний стоит отметить «Вектор-Лизинг», портфель которой увеличился почти в 7 раз (в частности, в результате покупки «НОМОС-Лизинга»). Также быстро росли ЛК «Феост» (+597%), «Гознак-лизинг» (+325%), Неолизинг (+256%), Соллерс-Финанс (+162%), на высокие темпы увеличения портфеля этих компаний оказал влияние и «эффект низкой базы». Среди крупных компаний высокие темпы роста портфеля продемонстрировали «ВЭБ-Лизинг» (+200%), «ТрансКредитЛизинг» (+150%), «ТрансФин-М» (+133%), Газпромбанк Лизинг (+102%), Сбербанк Лизинг (+98%).

Концентрация на рынке в прошедшем году снова усилилась: доля сделок крупнейшего лизингодателя в объеме нового бизнеса составила 14,66% (в 2009 году – 10,2%, в 2008 году – 6,48%), на 10 крупнейших компаний пришлось 62,4% новых сделок (в 2009 году – 50%). Сумма сделок государственных лизинговых компаний (в том числе «дочек» госбанков) в 2010 году составила около половины объема нового бизнеса - 47,7% (в 2009 – 25,4%, в 2008 - 13,7%).

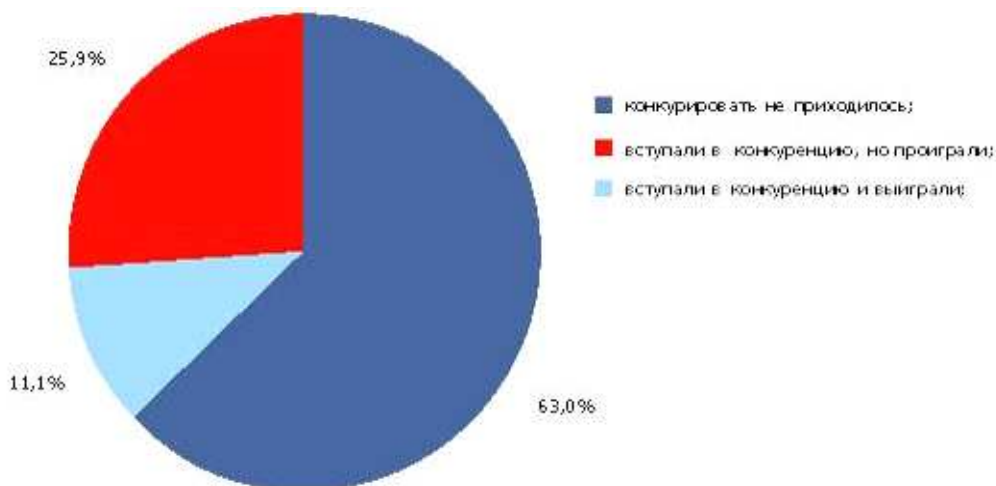


Рисунок 3 Конкуренция в лизинге

Активность госбанков в лизинге связана с большим объемом свободных ресурсов и отсутствием качественных заемщиков. Лизинг, являясь нишей, где можно развивать кредитование с более высокой степенью риска при большей обеспеченности сделок, дал возможность этим участникам рынка сделать ставку на развитие кредитования именно

через лизинг, так как в банковские стандарты и требования в кризис и после него попадает гораздо меньше заемщиков, чем ранее.

Быстрый рост доли лизингодателей из госсектора, на наш взгляд, связан как с развитием государственных программ поддержки отдельных отраслей экономики (в частности, транспортной отрасли через «ГТЛК», судостроительной - через «ВЭБ-Лизинг»), так и со сменой топ-менеджмента в двух крупнейших лизинговых компаниях – «Сбербанк Лизинг» и «ВЭБ-Лизинг». Синергетический эффект от прихода амбициозных руководителей с опытом работы в частном лизинговом бизнесе и имеющейся масштабной и недорогой пассивной базы, обусловил стремительный рост участия госкомпаний в новых сделках.

Несмотря на повышение концентрации сделок, на растущем рынке места пока хватает всем: конкурентные столкновения госкомпаний с частными лизингодателями, пока случаются достаточно редко. Кроме того, в настоящее время рыночные ниши и целевые группы клиентов у госкомпаний и остальных лизингодателей зачастую различны. Среди участников исследования 10 лизингодателей отметили, что им приходилось вступать в конкуренцию по сделкам с государственными ЛК, при этом частные компании победили только в четырех случаях, а в восьми победа осталась за госкомпаниями (некоторые компании имели опыт и победы и проигрыша в конкуренции по разным сделкам).

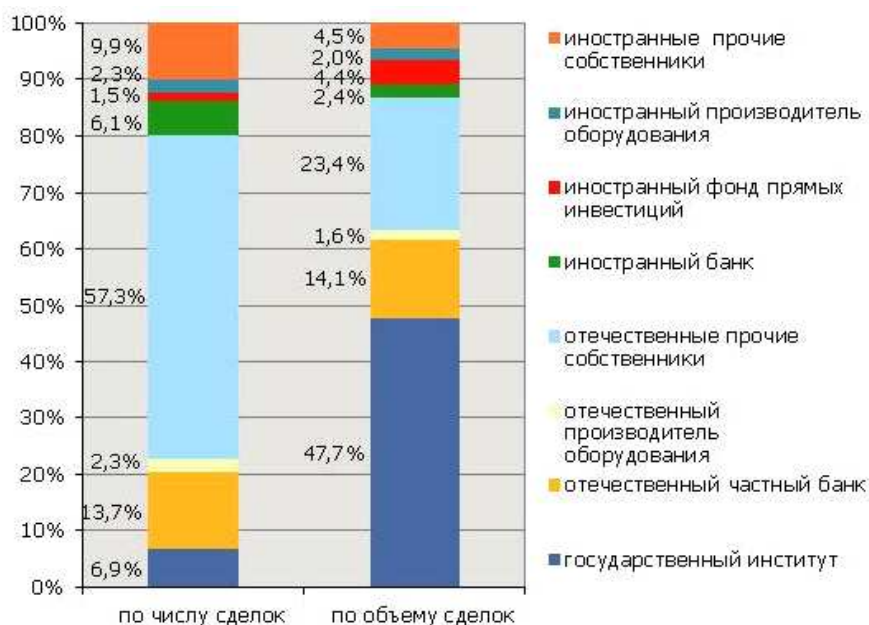


Рисунок 4 Структура и состав лизингодателей

Лизингодатели отмечают, что частные компании выигрывали в случаях, когда необходимы были оперативные решения и более гибкие условия. При этом безоговорочная победа государственных компаний была характерна для сделок, в которых важнейшим критерием был уровень удорожания предмета лизинга – имея фондирование зачастую в два раза более дешевое, госкомпании могут делать наиболее привлекательные по цене предложения. Выдержать конкуренцию по таким сделкам могут только компании, имеющие возможность финансировать проект за счет собственного капитала. Однако таких компаний в России крайне мало, с учетом низкого уровня достаточности собственных средств в целом по рынку лизинга (средний уровень достаточности - около 12% на 01.01.2011 по оценке «Эксперт РА»).

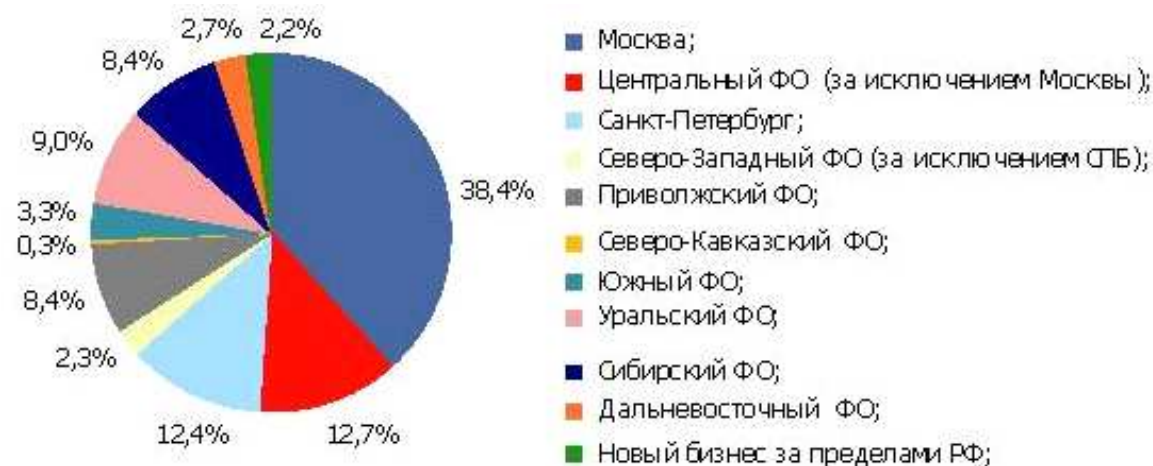


Рисунок 5 Региональный компонент

Несмотря на активизацию филиальных сетей лизингодателей, доля Москвы в структуре новых лизинговых сделок в 2010 году выросла - с 28,7% до 38,4% (график 4, 5). В географическом распределении сделок также увеличилась доля Северо-Западного ФО (с 1,9% до 2,3%), Уральского, Южного и Северо-Кавказского ФО. При этом снизилась доля Санкт-Петербурга (с 15,8% до 12,4%), Приволжского (с 10,24% до 8,4%), Сибирского и Дальневосточного федеральных округов. Тройку лидеров по объему сделок в Москве за 2010 год составили компании «ВТБ-Лизинг», «ВЭБ-Лизинг» и «Сбербанк Лизинг». Суммарно данные компании обеспечили 50,4% новых сделок, приходящихся на столицу.

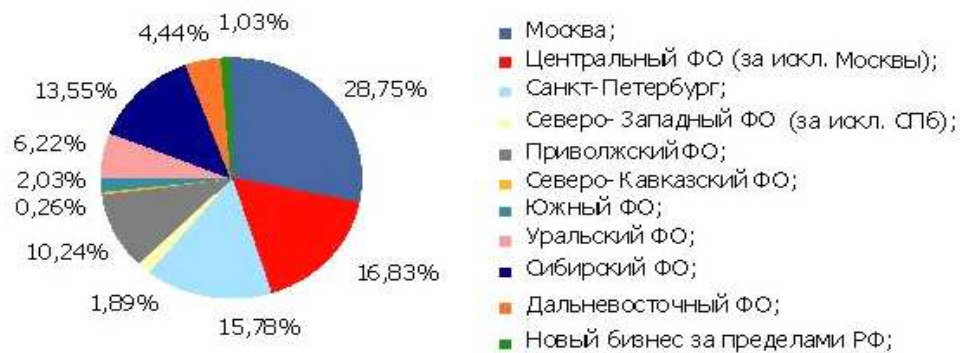


Рисунок 6 Региональный компонент лизинга

Сегментом-лидером по объему заключенных сделок остается железнодорожная техника – 39,1% в 2010 году. Вторым по объему сегментом стала авиатехника, доля которой за год сократилась с 15,3% до 10,5%. Доля сегментов грузового и легкового автотранспорта составила 8,4% и 7,1% соответственно. В сегменте железнодорожной техники лидером является компания «ВТБ-Лизинг» (75 млрд рублей новых сделок).

В 2008-2009 годах российские лизингодатели столкнулись с целой массой новых для себя проблем, которых никогда ранее не испытывали в силу молодости отечественного лизингового рынка. Кумулятивный эффект от кризиса ликвидности в банках и ограничений с финансированием, резкого ухудшения платежной дисциплины лизингополучателей, реализации масштабных валютных рисков обусловил сокращение рынка за два года на 68%. Возникшие проблемы заставили компании переключить внимание с наращивания объемов бизнеса на управление рисками уже имеющегося лизингового портфеля. Резко увеличилось число компаний, организовавших в своей структуре отдельное подразделение по управлению рисками: если до кризиса таких было по 7 компаний в год, то в 2009 году 11 компаний сформировали отделы риск-менеджмента.



Рисунок 7 Основные отраслевые направления, в которых активны операции лизинга

По итогам 2010 года сократились в объеме лишь 5 сегментов рынка по видам оборудования из 38 выделяемых в рамках исследований, положительные темпы прироста наблюдались в 33 сегментах рынка. В 2009 году соотношение было зеркально противоположным – сокращение затронуло 33 сегмента рынка, и лишь 4 вида оборудования продемонстрировали рост.

Компании, у которых подразделение риск-менеджмента в начале кризиса уже существовало, вводили дополнительные процедуры по управлению рисками и разрабатывали новые регламентирующие документы. В частности, среди участников исследования десять компаний в 2010 году разработали и ввели дополнительные документы по риск-менеджменту.

Структура рынка по предметам лизинга

Предметы лизинга	Доля в новом бизнесе за 2010г	Доля в новом бизнесе за 2009г	Прирост (+) или сокращение (-) объема сегмента	Доля сегмента в лизинговом портфеле на 01.01.11
Железнодорожная техника	39,10%	26,00%	246,00%	41,80%
Авиационный транспорт <sup>1</sup>	10,50%	15,30%	57,20%	12,40%
Грузовой автотранспорт <sup>2</sup>	8,40%	8,00%	142,00%	6,00%
Легковые автомобили	7,10%	9,10%	79,50%	3,70%
Строительная техника, вкл. строительную спецтехнику на колесах	4,50%	4,80%	116,10%	3,80%
Дорожно-строительная техника	3,40%	1,40%	483,40%	2,20%
Здания и сооружения	3,20%	5,70%	27,70%	3,10%
Оборудование для нефтедобычи и переработки	2,60%	0,30%	1679,20%	2,50%
Суда (морские и речные)	2,40%	2,70%	106,60%	2,00%
Энергетическое оборудование	2,00%	2,20%	104,10%	5,70%
Автобусы и микроавтобусы	1,70%	1,70%	142,60%	1,60%
Машиностроительное, металлообрабатывающее оборудование	1,60%	2,40%	55,40%	2,20%
Оборудование для ЖКХ	1,40%	0,60%	419,40%	1,20%
Оборудование для газодобычи и переработки	1,30%	3,20%	-10,80%	1,10%
Оборудование для производства химических изделий, пластмасс	1,20%	0,60%	381,40%	1,00%
Оборудование для добычи прочих полезных ископаемых (кроме нефти и газа)	1,00%	2,10%	10,10%	1,00%
Оборудование для пищевой промышленности, вкл. холодильное	0,88%	1,05%	92,70%	0,84%
Погрузчики и складское оборудование	0,87%	0,62%	222,60%	0,56%
Полиграфическое оборудование	0,79%	1,37%	32,70%	1,02%
Упаковочное оборудование и оборудование для производства тары	0,61%	0,73%	92,00%	0,35%
Деревообрабатывающее оборудование	0,58%	0,26%	417,10%	0,48%
Сельскохозяйственная техника <sup>3</sup>	0,54%	1,50%	-17,40%	0,56%
Компьютеры и оргтехника	0,44%	0,29%	252,80%	0,29%
Лесозаготовительное оборудование и лесовозы	0,39%	0,25%	257,30%	0,25%
Телекоммуникационное оборудование	0,38%	3,70%	-76,50%	1,16%
Геологоразведочная техника	0,32%	0,03%	2351,90%	0,23%
Торговое оборудование	0,27%	0,23%	166,10%	0,21%
Металлургическое оборудование	0,24%	0,04%	1287,80%	0,46%
Оборудование для авиационной отрасли	0,13%	0,61%	-52,50%	0,08%
Медицинское и фармацевтическое оборудование	0,12%	0,22%	29,20%	0,09%
Оборудование для развлекательных мероприятий	0,12%	0,27%	-0,10%	0,08%
Авторемонтное и автосервисное оборудование	0,12%	0,14%	91,90%	0,08%
Мебель и офисное оборудование	0,07%	0,06%	186,30%	0,05%
Текстильное и швейное оборудование	0,05%	0,02%	516,20%	0,03%
Оборудование для производства бумаги и картона	0,05%	0,05%	133,90%	0,05%
Оборудование для спорта и фитнес-центров	0,03%	0,03%	92,50%	0,02%
Оборудование для ресторанов	0,01%	0,05%	-43,80%	0,02%
Прочее оборудование	1,80%	2,50%	-	1,90%

<sup>1</sup> – без учета данных компании «Ильюшин Финанс Ко» (с учетом – 11,97%)

<sup>2</sup> – без учета данных компании «Скания Лизинг» и «ВФС Восток»

<sup>3</sup> – без учета данных компании «Росагролизинг» (с учетом – 2,28%)

Таблица 2 Структура рынка по предметам лизинга

Существенной особенностью совершенствования системы управления рисками в нашей компании стало, к примеру, внедрение лучшей банковской практики риск-менеджмента, в частности, методики расчета экономического капитала на покрытие кредитных рисков, расчетов вариантов ожидаемых и скрытых потерь лизингового портфеля, методик управления операционным риском.

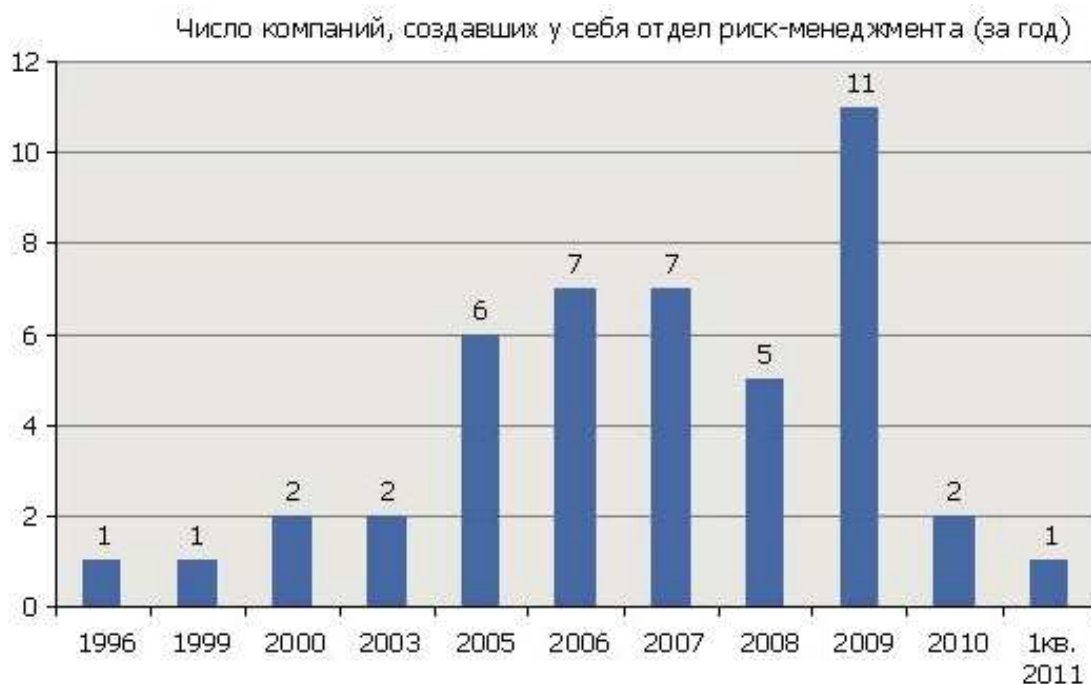


Рисунок 8 Число компаний, создавших у себя отдел риск-менеджмента (за год)

Качество управления рисками в целом по рынку, хотя и улучшилось к началу 2011 года, все же остается на наш взгляд достаточно невысоким. Еще далеко не все компании имеют отдел риск-менеджмента, нормативные документы по управлению рисками, устанавливают и четко соблюдают нормативы по уровню риска.



Рисунок 9 Система риск-менеджмента в организациях



Менее половины компаний имеют в своей структуре обособленное подразделение по управлению рисками. При этом только у 43% компаний данное подразделение подчиняется непосредственно руководителю организации. В остальных компаниях отдел риск-менеджмента обычно подчинен финансовому директору либо заместителю генерального директора.

Документы, регламентирующие порядок управления рисками, имеют чуть более половины лизингодателей (57%). При этом стоит отметить, что указать перечень конкретных документов смогли только 60% из этих компаний. Процесс обновления и адаптации методик регламентирован в 27% компаний.

Наиболее часто используемым элементом риск-менеджмента на рынке является оценка кредитного риска – о первоочередном внимании к данному показателю высказались 78% респондентов. Чуть меньшее количество компаний оценивают в процессе анализа собственных рисков риск ликвидности (69%) и операционный риск (54%). Оценку процентного и валютного рисков проводят чуть более половины компаний (55% и 53% соответственно), фондовый риск оценивают 11% компаний. В качестве основного метода управления кредитными рисками лизингодатели используют систему лимитов (66% компаний). Как правило, лимиты устанавливаются на размер сделки (стоимость предмета лизинга) по отношению к размерам активов и выручки лизингополучателя. При этом достаточно мало лизинговых компаний устанавливают лимиты на объем сделок по отношению к масштабам своего бизнеса. Так, ограничения максимального объема риска по отношению к собственному капиталу применяются менее чем в трети компаний (29%).

Внешние оценки риска (например, кредитные рейтинги) в процессе управления рисками используют 43% лизинговых компаний. Регулярно формируют отчет об управлении рисками в рамках управленческой отчетности лишь 31% компаний.

Среди участников опроса 14 компаний (15%) признались, что в процессе принятия решений по сделкам в 2010 году им доводилось отступать от утвержденных методик по управлению рисками. Впрочем, в большинстве компаний таких случаев было не более десяти, а их доля в среднем составила около 8% от общего количества сделок (от 0,4% до 20%). Решающим фактором для одобрения подобных сделок могло стать наличие дополнительного обеспечения, высокая рентабельность проекта или хорошая ликвидность предмета лизинга. Многие лизингодатели отмечают, что подобная практика скорее является не отступлением от принятых правил, а непосредственно тем, что в лизинге называют «формирование индивидуальных параметров сделки». В десяти компаниях

отметили, что сделки с отступлением от утвержденных параметров управления рисками впоследствии не стали проблемными, однако у четырех лизингодателей возникли трудности по данным сделкам.

**. Характеристики системы риск-менеджмента на российском рынке лизинга**

Параметры риск-менеджмента	Да	Нет	Ответ не указан
В компании создано подразделение риск-менеджмента	48%	48%	3%
Подразделение, ответственное за управление риском, подчиняется непосредственно руководителю компании	43%	21%	36%
Представители подразделения риск-менеджмента принимают участие в деятельности кредитного (лизингового) комитета	60%	3%	37%
В компании действует комитет по рискам	34%	40%	26%
Решения комитета по рискам являются обязательными к исполнению	34%	15%	51%
		(решения носят рекомендательный характер)	
В компании имеются документы, регламентирующие управление рисками	57%	19%	24%
Документы, определяющие процесс риск-менеджмента, содержат перечень конкретных методов, используемых компанией при управлении рисками	54%	13%	34%
В компании регламентирован процесс адаптации и обновления методик по управлению рисками	27%	40%	33%
В ходе анализа компания выделяет для себя следующие виды рисков:			
Кредитный	78%	1%	21%
Рыночный риск, в т.ч.			
Процентный	55%	4%	41%
Фондовый	11%	28%	61%
Валютный	53%	5%	42%
Риск ликвидности	69%	1%	29%
Операционный риск	54%	11%	36%
Прочие риски	20%	4%	76%
Компания использует систему установления лимитов	66%	14%	20%
Компания устанавливает максимальный объем совокупного финансового риска (по отношению к капиталу), который она готова на себя принять	29%	39%	32%
Методы, применяемые компанией при управлении рисками, предусматривают использование внешних оценок риска, в т.ч. кредитных рейтингов (рейтингов надежности)	43%	28%	28%
Компания проводит регулярное стресс-тестирование устойчивости к основным финансовым рискам	21%	56%	23%
Компания формирует отчет об управлении рисками в рамках управленческой отчетности?	31%	45%	24%

Таблица 3 Характеристика системы риск- менеджмента на российском рынке лизинга

Перенастройка системы управления рисками в 2008-2009 годах преимущественно состояла в ужесточении требований к лизингополучателям (по региону, отрасли, опыту работы), их финансовому состоянию, стратегии развития, ликвидности предмета лизинга, уровню затрат в случае изъятия имущества и дальнейшей его реализации.

В связи с участвовавшими случаями мошенничества, основной акцент в системе риск-менеджмента нашей компанией был сделан на более глубокое изучение состояния предмета лизинга, анализ поставщиков в части уплаты ими налогов и таможенных



пошлин, а также контроль над процессом передачи имущества в лизинг. Также более тщательному анализу и проверке на подлинность подвергаются документы, предоставляемые лизингополучателями.

Лизинг по сути - это инвестиционная деятельность, но по российскому законодательству она регулируется как арендные отношения со всеми вытекающими последствиями. В кризис нам пришлось сформировать свое отношение к использованию и зачету авансов в сделках, пересмотреть структуру финансирования инвестиционных проектов с длительными сроками поставок.

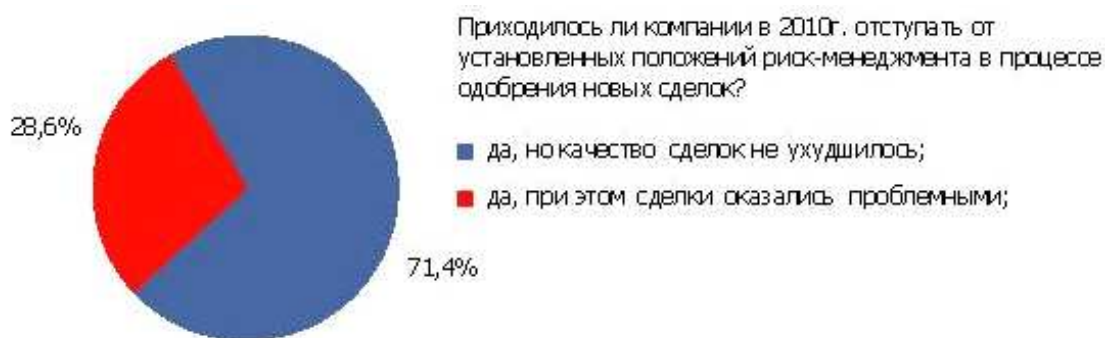


Рисунок 10 Процент отказа от установленных положений

Также компании пришлось изменить договорную базу, особенно в части последствий расторжения сделок лизинга, чтобы иметь более защищенную позицию в суде, не только как собственника имущества, а как финансирующего агента, который приобретает имущество для нужд конкретного заказчика и не планирует его эксплуатировать самостоятельно.

Рост активности на лизинговом рынке в 2010 году обусловил повышение конкуренции и требует от компаний новых усилий по привлечению клиентской базы. При этом снижение доли просроченной задолженности подталкивает компании к смягчению требований к потенциальным клиентам.

В условиях растущей конкуренции в посткризисный период все игроки рынка применяют более либеральные критерии оценки рисков. В частности, уменьшаются требования к размеру аванса, расширен перечень имущества, передаваемого в лизинг, снижаются требования к обеспечению сделки, особенно если в лизинг передается высоколиквидное имущество.

Размер аванса является одним из инструментов управления риском остаточной стоимости предмета лизинга, так как для лизинговой компании важно, чтобы рыночная стоимость предмета лизинга всегда была выше остатка задолженности лизингополучателя

по финансированию. Зачет полученного аванса в первый год является также инструментом снижения рисков на случай, если клиент захочет расторгнуть заключенный договор.

Доля сделок, включающих обязательное условие авансового платежа, достигала в кризис 79%, однако уже в 2010 году вернулась на докризисный уровень – около 70%. В то же время, с учетом появившегося опыта в урегулировании проблемных сделок, лизингодатели стараются шире применять другие виды обеспечения – в частности, усиливать ответственность собственников и связанных с клиентом лиц за платежную дисциплину лизингополучателя. Так, доля сделок с поручительствами ЮЛ и ФЛ увеличилась с 16-17% в 2008-2009 годах до 28% в 2010 году.

Многие лизинговые компании в 2011 году ставят перед собой такие цели, как увеличение лизингового портфеля, но важно при этом сохранить взвешенный подход к оценке рисков. Послекризисное развитие риск менеджмента идет в направлении совершенствования методик кредитного анализа, повышения внимания к оценке ликвидности и стоимости объектов лизинга, в целом можно отметить более консервативный подход в данных направлениях, что вполне обоснованно.

Вопросы оценки эффективности управления компанией рисками зачастую упираются в невысокую прозрачность лизинговой отрасли и недостаточную информативность бухгалтерской отчетности по российским стандартам. Один из основных критериев качества лизингового портфеля – уровень просроченных платежей. Однако далеко не все лизингодатели спешат раскрывать данный показатель. В отличие от МСФО, где обязательно оценивается качество активов и уровень проблемной задолженности, в российской отчетности нет соответствующей строки в балансе, равно как и жестких требований по указанию такой информации в пояснительной записке. В итоге лишь несколько наиболее информационно прозрачных компаний приводят показатель просроченной задолженности в своей отчетности по РСБУ. Получить же доступ к такой информации у остальных компаний могут лишь по отдельному запросу кредитующие банки и другие контрагенты. В таких условиях регулярно и достоверно оценивать средний уровень просрочки по отрасли становится проблематично.

Как известно, лизингодатели в России пользуются общими положениями бухучета и формами отчетности. С учетом отсутствия у лизинговых компаний специального регулятора и определенной консервативности в части изменения стандартов бухучета, ввести показатель просрочки можно либо для всех субъектов экономики, либо ни для кого. Введение отдельной строки в балансе, возможно, излишне, однако требование по раскрытию данного показателя в примечаниях к финансовой отчетности для всех

компаний было бы полезным. Де-факто всем организациям, в том числе и лизинговым, приходится считать просрочку и предоставлять соответствующие данные для кредитующих банков. Введение требования обязательно указывать в бухгалтерской отчетности информацию о просроченной задолженности, на наш взгляд, повысило бы достоверность таких данных, а также стимулировало бы даже менее строгие в части бизнес-процедур компании регулярно отслеживать уровень показателя. Однако, несмотря на очевидную важность показателя, значительная доля компаний пока высказывается против раскрытия проблемной задолженности в отчетности

В то же время среди тех, кто согласен с необходимостью отражения просрочки в отчетности, почти половина респондентов отмечают, что при этом необходимо адекватно отражать и объем лизингового портфеля (особенно по сделкам, в которых имущество учитывается на балансе лизингодателя), иначе возможна необъективная оценка приведенной информации. Многие компании также полагают, что необходимо сближение принципов российского бухучета с международными, или вовсе переход на учет согласно правилам МСФО.

Несмотря на положительную динамику и высокие темпы роста, объем рынка лизинга России по-прежнему сопоставим разве что с Бразилией, тогда как на первом месте находится Европа, а на втором – США. С другой стороны, если сопоставить темпы роста, которые наблюдаются в мире и в России, то налицо значительное превышение темпов роста лизинговых услуг в нашей стране по сравнению с более развитыми странами, и в частности, с Европой.

В Европе основной частью активов, передаваемых в лизинг, является автотранспорт – 50%. Прочие категории составляют 34%. Недвижимость – 16%. К примеру, в Италии наблюдается явное доминирование лизинга станков и промышленного оборудования – 48%. В Германии, Великобритании, странах Бенилюкс значительная часть лизинга приходится на пассажирские автомобили. В странах Средиземноморья велика доля кораблей, самолетов, железнодорожных составов. В странах Северной Европы много сдается в лизинг IT оборудования.

Сегодня порядка 70% автомобилей в Европе приобретается в лизинг, тогда как в России эта цифра колеблется на уровне 2-4%. Такое фактическое игнорирование российским бизнесом услуги лизинга вообще и лизинга автотранспорта в частности ярко демонстрирует недостаточное использование его, как инструмента финансирования, и как следствие – сравнительно низкая его доля в инвестициях. Показательно, что если в Европе доля лизинга в инвестициях в основные средства на сегодняшний день варьируется в размерах 15%-17%, то в России этот показатель все еще не превышает и 9%. Рост рынка

лизинга возможен за счет лизинга недвижимости и транспорта, быстрорастущих и высокомаржинальных сегментов российского рынка.

Понятно, что в Европе такое мощное проникновение лизинга обусловлено высокой интеграцией лизинговых продуктов в продуктовую линейку банков и финансовых групп, развитыми каналами продаж и действующими неценовыми преимуществами лизинга перед кредитом. Несмотря на то, что порядка 60% автомобилей в России сегодня приобретается на заемные средства, а услуги лизинга доступны и в нашей стране, российский бизнес по-прежнему предпочитает банковские кредиты. Между тем лизинговые компании готовы предложить своим клиентам условия, принципиально отличающиеся от банковских.

Лизинг – это щадящая альтернатива кредиту, предоставляющая возможность быстро приступить к оперативной деятельности с достаточно ограниченным стартовым капиталом. Это сотрудничество на основе договора лизинга фиксирующего как экономические, так и правовые отношения сторон, заключающих договор. Сегодняшнее положение дел характеризуется, с одной стороны, увеличением числа и активности потенциальных лизингополучателей, и с другой – ростом интереса лизинговых компаний и, что очень важно, - автопроизводителей к этому сегменту рынка.

В Западной Европе и США основная часть корпоративного автопарка приобретается посредством лизинга. В мировом масштабе данная услуга пользуется спросом более 50 лет. В России же корпоративные продажи большинства автопроизводителей колеблются в интервале 20-30% от марке к марке. А между тем корпорации – одни из самых желанных клиентов автопроизводителей. Физические лица склонны менять машины, тогда как компании чаще всего на долгие годы остаются приверженцами одной марки. Кроме того, есть еще один интересный психологический фактор и дополнительная возможность через корпоративные продажи заполучить «физиков» в качестве своих клиентов. Логика и практика подсказывают, что, когда сотрудник из года в год пользуется на работе служебным авто определенной марки, велика вероятность того, что и личный автомобиль такой человек приобретет той же марки. Однако именно корпорации выказывают наибольшую приверженность одной марке. Именно поэтому автопроизводители должны работать над улучшением продаж и предлагать корпорациям максимально доступные условия для приобретения новых автомобилей. Здесь на помощь и первым, и вторым приходит лизинг. Практика показывает: там, где импортеры уделяют больше внимания развитию и налаживанию взаимоотношений с лизинговыми компаниями, доля корпоративных клиентов существенно увеличивается и продажи растут.

Рэнкинг лизинговых компаний России по итогам 9 месяцев 2011 года

Место по новому бизнесу		Компания	Рейтинг финансовой устойчивости от «Эксперт РА»	Объем нового бизнеса за 9 месяцев 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»		182 827,00	н. д.	274 407,90	84 664,80	1	55 519,90	9 467,70	2
2	3	«ВТБ Лизинг»		151 758,50	н. д.	269 676,30	157 227,90	2	79 941,90	22 646,50	1
3	1	«Сбербанк Лизинг» (ГК)		101 250,80	0	202 663,40	104 128,00	3	23 351,60	15 832,00	3
4	5	«Газтехлизинг» Государственная транспортная лизинговая компания		53 649,70	0	77 166,60	34 241,10	4	20 758,50	12 514,90	4
5	16	«Европлан»		45 642,00	0	52 171,50	6 015,40	5	3 608,70	906	12
6	6	«Уралсиб»		24 001,90	н. д.	24 849,70	15 785,50	11	н. д.	н. д.	–
7	11	«Газпромбанк Лизинг» (ГК)	A+	21 650,20	110,6	31 615,50	26 382,30	8	14 282,80	11 832,50	5
8	–	«Транскредитлизинг» (ГК)	A+	17 460,60	0	27 998,50	–	9	3 284,20	–	15
9	4	«Балтийский лизинг» (ГК)		15 915,50	0	44 699,90	38 285,50	6	5 781,90	2 470,80	9
10	7	«Скай Лизинг»		13 776,80	0	16 987,10	14 387,90	13	9 018,00	6 817,00	6
11	12	«Брансвик Рейл Лизинг»		13 398,40	0	9 309,60	3 797,50	22	8 687,20	4 782,10	7
12	29	«КамАЗ-лизинг» (ГК)		11 176,80	11 176,80	25 033,80	13 409,30	10	4 153,70	2 732,70	11
13	25	«Сименс Финанс» (ранее «ДельтаЛизинг»)		8 945,10	3 223,00	3 862,40	3 039,00	39	8 156,00	2 804,00	8
14	14	«Интерлизинг» (ГК)		7 916,00	0	10 225,90	7 339,40	20	н. д.	2 492,80	–
15	17	«МКБ-лизинг» (ГК)		6 854,30	0	10 315,50	7 186,80	19	3 483,70	3 774,50	14
16	–	«Юникредит Лизинг» и «Локал Лизинг Россия»		6 009,80	н. д.	8 625,50	–	23	1 310,00	–	36
17	38	«Петролизинг-менеджмент»		5 953,90	0	12 245,10	13 059,10	16	3 182,60	5 375,90	17
18	94	«Элемент Лизинг»	A	5 807,20	0	8 145,90	1 726,60	26	652,2	1 367,30	53
19	20	ОЛК «РЕСО-лизинг»		5 584,60	22,2	5 747,70	3 326,10	34	2 577,00	2 730,70	22
20	18	«Стоун-XXI» (ГК)	A	5 452,40	10,4	6 208,00	3 863,50	31	2 327,60	1 973,80	24
21	23	Клиентская лизинговая компания (ГК)	B++	4 997,00	0	4 453,00	2 048,60	36	2 914,80	2 213,90	18
22	40	«Центр-капитал»		4 978,90	3 679,80	7 507,70	3 810,20	27	1 911,40	613,4	29
23	26	«Дойче Лизинг Восток»		4 613,50	0	8 507,50	7 765,60	24	3 279,40	2 501,10	16
24	15	«Северная Венеция» (ГК)		4 257,40	0	12 446,70	15 439,00	15	2 912,90	1 783,60	19
25	13			4 236,10	0,4	11 800,90	11 550,40	18	2 143,80	1 890,70	27

Таблица 4 Рэнкинг лизинговых компаний России по итогам 9 месяцев 2011 года

Следующий этап стимуляции рынка лизинга автотранспорта – развитие сегмента оперативного лизинга автотранспорта, чему в немалой степени должно способствовать урегулирование этого вида финансовой аренды на законодательном уровне. Операционный лизинг часто называют оперативным. Наибольшую концентрацию оперативного лизинга специалисты отмечают в Западной Европе, где в некоторых странах его доля составляет более 40% рынка лизинга. В России в настоящее время операционный лизинг находится на уровне «start up». Лидером европейского оперативного лизинга является сегмент легкового автотранспорта, который очень популярен в форме оперативного управления автопарками компаний.

По сравнению с финансовым, основными отличиями оперативного лизинга могут считаться следующие. Во-первых, по окончании договора право собственности на предмет лизинга не переходит к лизингополучателю, а срок оперативного лизинга существенно короче, чем срок полной амортизации предмета лизинга. Во-вторых, помимо финансовых функций, лизингодатель зачастую оказывает ряд других услуг, связанных с техническим или сервисным обслуживанием предмета лизинга.

Очевидно, что совершенствование законодательной базы, рост финансовой культуры рынка, развитие инфраструктурной составляющей, грамотная политика автопроизводителей и лизинговых компаний рано или поздно выведут лизинг на значимый уровень и в нашей стране.

Объем нового бизнеса на рынке лизинга увеличился в два раза и составил 320 миллиардов рублей в I полугодии 2011 года.

По итогам первого полугодия текущего года агентство провело оценку показателей деятельности рынка лизинга в соответствии с критериями Leaseurope (европейской федерации национальных лизинговых ассоциаций). На показатель, учитываемый Leaseurope, ощутимо влияют курсы валют (все национальные валюты переводятся в евро). Если в I половине 2011 года это влияние было невелико (курс евро незначительно менялся по отношению к I половине 2010 года), то во второй половине 2011 года темпы прироста показателя в рублях и в евро, возможно, будут существенно различаться.

Темпы прироста общеевропейского рынка в I полугодии 2011 года составили 0,8% без учета России, а с учетом данных о российском лизинговом рынке - 10,1% .

В 2010 году российский лизинговый рынок занял 5-е место среди европейских стран по объему новых сделок, поднявшись на 9 позиций.

Рэнкинг стран по итогам I полугодия 2011 года еще не опубликован, но быстрый рост российского рынка на фоне слабых результатов европейского рынка в целом

позволяет говорить об укреплении позиций России в пятерке первых по объему лизингового рынка среди стран Европы.

Структура российского и общеевропейского рынка по предметам лизинга существенно различаются. Если на российском рынке сегменты легкового и коммерческого автотранспорта в 2010 году заняли около 22% новых сделок, то доля аналогичных сегментов на общеевропейском рынке составила 56%. Наибольшая доля новых сделок в России приходится на различное оборудование, не включающее автотранспорт и недвижимость, – 75%, в целом в Европе на аналогичное имущество приходится всего 31%.

Российские власти с 2012 года будут субсидировать процентные ставки при приобретении иностранной авиатехники в лизинг региональными компаниями.

С 2010 года мы ввели нулевую ставку ввозных таможенных пошлин на среднемагистральные самолеты, это меньше 50 посадочных мест. Со следующего года будем субсидировать процентные ставки по лизинговым платежам при заказе подобных машин. На эти цели в бюджет заложено уже 2 млрд рублей.

После катастрофы в начале сентября самолета Як-42 с хоккейной командой «Локомотив» на борту президент России Дмитрий Медведев заявил, что безопасность людей важнее поддержки отечественного авиапрома, и распорядился подготовить программу масштабной закупки новых самолетов вне зависимости от страны их производства. Ранее российские власти субсидировали лизинговую ставку только при приобретении отечественных воздушных судов.

Глава правительства подчеркнул, что поддержка региональных авиалиний будет приоритетом для правительства.

Сумма новых сделок на рынке лизинга России за первое полугодие 2011 удвоилась по сравнению с прошлым годом. Объем нового бизнеса вырос в 2,07 раза по сравнению с первым полугодием 2010 года и составил 530 млрд рублей. Совокупный лизинговый портфель увеличился на 31% и составил 1,36 трлн рублей.

Рост рынка был обусловлен отсутствием шоков в экономике, улучшением финансового состояния лизингополучателей и размораживанием приостановленных ими инвестиционных программ.

Основным драйвером рынка остаются транспортные сегменты: железнодорожный и автомобильный транспорт.

С начала 2011 года также существует юридическая возможность заключать лизинговые сделки с любыми физическими лицами. Однако доля сделок с ними за первое полугодие 2011 года составила лишь 0,01%, хотя в некоторых странах Европы она

достигает 20-25% в зависимости от сегмента оборудования. При современном законодательном и налоговом регулировании сегмент лизинга для физических лиц будет развиваться крайне медленно и только в части автотранспорта. Развитие сегмента сдерживает целый ряд факторов: во-первых, отсутствие финансового мотива (лизинг для физических лиц обойдется дороже кредита за счет добавления НДС по лизинговым платежам и налога на имущество). Во-вторых, физические лица не имеют бухгалтерской отчетности, по которой можно оценить перспективы их финансового положения, что ограничит размеры сделок на уровне относительно мелкой розницы. В-третьих, отечественные лизингодатели пока не обладают необходимой инфраструктурой для обслуживания массовых сделок и достаточным опытом оценки рисков по физическим лицам.

Повышение зависимости объемов рынка от транспортных сегментов и связанных с государством лизингодателей, а также отсутствие «эффекта низкой базы» обусловит замедление темпов роста рынка уже с 2012 года.

Основой фондирования отечественных лизингодателей остаются кредиты российских банков. Отсутствие острой необходимости привлекать иностранных кредиторов снижает интерес к составлению отчетности по МСФО. Обеспеченность отечественных банков ликвидностью позволяет лизинговым компаниям без особых проблем привлекать в них кредиты, используя при этом российскую отчетность. В результате количество компаний, составляющих отчетность по международным стандартам, в 2010 году вновь сократилось. Однако их число может увеличиться в ближайшем будущем за счет лизингодателей, чьи бумаги обращаются на биржах (ввиду ожидающегося введения требования обязательно составлять отчетность по МСФО). Кредиты отечественных банков, тем не менее, в текущем и следующем году продолжат преобладать в пассивах лизингодателей.

Рынок лизинга будет расти высокими темпами в ближайшее время, но уже скоро его рост может замедлиться. На лизинговом рынке наблюдается усиление концентрации по сегментам (железнодорожная техника) и участникам (растет доля госкомпаний). Это означает, что в случае изменений конъюнктуры на транспортном рынке или в стратегии развития подконтрольных государству ЛК рынок лизинга ждет снижение темпов развития».

По итогам 2011 года сумма новых контрактов может увеличиться на 65-80% и достичь 1,2-1,3 трлн рублей. В 2012 году темпы прироста начнут замедляться и могут составить 30-40%.



В следующем году выделят субсидии северным и приравненным к ним регионам на поддержку региональных авиаперевозок. Развитие межрегионального сообщения должно стать для нас приоритетной задачей.

Малую авиацию нужно развивать прежде всего в отдаленных регионах, где она просто незаменима. Мы обязательно будем это делать. Это важнейшая социальная и экономическая задача.

Премьер напомнил, что в настоящее время создаются казенные предприятия, которые будут управлять отдаленными малыми аэродромами в Якутии, на Чукотке, Камчатке и других северных и приравненных к ним местностях. По его словам, эта мера должна в конечном счете сделать авиабилеты более доступными для граждан.

Путин подтвердил, что власти продолжают программу предоставления льготных билетов для жителей Дальнего Востока и Калининградской области, на что в следующем году будет выделено 2,5 млрд рублей.

На Всероссийской конференции транспортников в Новосибирске премьер-министр России Владимир Путин объявил о намерении субсидировать с 2012 года процентные ставки по банковским кредитам, которые будут выдаваться российским авиакомпаниям для приобретения региональных воздушных судов.

В 2010 году мы уже ввели нулевую ставку таможенной пошлины на ввоз самолетов с количеством посадочных мест менее 50. А со следующего года будем субсидировать процентные ставки по лизинговым платежам при заказе подобных машин. На эти цели в бюджете заложено 2 млрд рублей. Это первый случай столь масштабной адресной помощи нашим авиакомпаниям. Но самое главное то, что российские авиаперевозчики смогут воспользоваться господдержкой для приобретения иностранных самолетов.

Еще в самом начале сентября после катастрофы под Ярославлем самолета Як-42Д, в которой погибла вся хоккейная команда «Локомотив», президент России Дмитрий Медведев предельно ясно дал понять, что безопасность пассажиров должна быть выше любых соображений о благополучии национальных производителей. «Конечно, мы должны поддерживать своих, но если они не способны раскрутиться, то надо покупать самолеты за границей», – говорил президент. Учитывая, что в России сейчас ни один завод не способен серийно производить региональные самолеты вместимостью до 50 пассажиров, принимаемые нашим правительством меры не только полностью оправданы, но и жизненно необходимы.

Основу парка российских авиакомпаний, выполняющих полеты на местных линиях, составляют устаревшие советские лайнеры Ан-24, Ан-26 и Як-40. В общей сложности их насчитывается около 170 штук. Средний возраст этих самолетов давно

перевалил за 30 лет, а степень износа вплотную приближается к 95%. Через три года из всех этих лайнеров смогут подняться в воздух не более 50 машин. Но уже к 2015-2017 году ни один из эксплуатирующихся сейчас самолетов этой модели не сможет выполнить полет. Между тем общая потребность российских авиакомпаний в небольших региональных лайнерах только до 2015 года оценивается в 200 единиц.

До последнего времени наши чиновники пребывали в полной уверенности, что проблему обновления парка можно решить субсидированием лизинговых ставок только по тем кредитам, которые выдаются на приобретение отечественной авиатехники. Но в итоге оказалось, что, например, в нынешнем году в рамках действия соответствующей программы было использовано только около трети выделенных на эти цели бюджетных средств. Это означает только одно – отечественные самолеты наши авиакомпании покупать просто не хотят. И понятно почему. Например, самолеты Ан-140, которые пытается производить самарский «Авиакор» и которые теоретически могли бы заменить устаревшие Ан-24, слишком дороги. Так, цена Ан-140 составляет более 20 млн долларов. Но при покупке в лизинг при наиболее выгодной рыночной ставке он обойдется авиакомпании уже почти в 30 млн долларов. Для сравнения, стоимость его французского конкурента – ATR-42 составляет около 15 млн долларов, а с учетом лизинговых платежей – немногим более 23 млн долларов. В результате «Авиакор» за все время своего существования смог собрать и продать четыре Ан-140, тогда как самолетов типа ATR-42/ATR-72 было ввезено в Россию почти в десять раз больше. А после начала действия программы субсидирования покупки западных воздушных судов эта разница может увеличиться на порядок.

Актуален и вопрос, что случится с рынком в случае отмены ускоренной амортизации. В кулуарах обсуждают — повлияет ли это на резкое сокращение инвестиций в обновлении производственных фондов и сократится ли рынок лизинга вдвое в случае, если данное решение будет принято.

Чтобы предотвратить риски, связанные с отменой ускоренной амортизации, участникам следует по крайней мере предоставить государству альтернативу, где можно взять деньги. Пока участники дискуссии были готовы только острить на тему «перевода стрелок», то есть получения средств государством в других отраслях. Но если говорить серьезно о потенциале отрасли и ее капитализации, то развитию лизинга в регионе может сопутствовать стабильная макроэкономическая ситуация и крупные проекты. Ведь лизинг обслуживает долгосрочные договоры, в том числе и с очень дорогостоящей техникой и оборудованием. Для чего использует так называемые «пятилетние» деньги. Делая прогноз относительно перспектив развития рынка лизинга в СФО, участники круглого стола

единогласно сошлись во мнении, что сегодня Новосибирская область, несмотря на центрообразующий статус в округе, не является площадкой для крупных инфраструктурных проектов. Поэтому ставку здесь делают на более скромные по масштабу сферы бизнеса: медицину, биотехнологии, стройсектор.

При этом лизинговые компании, выстраивая бизнес-планы на ближайшее будущее, не рассчитывают на крупный бизнес. «Сегодня весь крупный бизнес ушел в кредиты. Учитывая актуальные процентные ставки, вряд ли стоит ожидать быстрого взаимодействия», — говорит Елена Дергач. Поэтому лизингодатели настроены на активные отношения с малым и средним бизнесом, для которых лизинг в реальной рыночной ситуации становится, по сути, единственной формой получения финансирования.

### Глава 3 Анализ современного состояния лизинга в СКФО

Подводя итоги очередного рейтинга лизинговых компаний, в целях адекватности сравнения результатов мы сохранили прежние методологию и территориально-географические границы юга страны, подразумевая под ним Южный и Северо-Кавказский федеральные округа. Согласно нашим подсчетам, объём нового бизнеса лизинговых компаний Юга в первом полугодии составил порядка 19 млрд рублей — при оценке мы опирались на данные компаний-участников рейтинга, а также анализировали деятельность тех, кто в него не вошёл. В целом же в стране объём нового бизнеса за этот период составил 530 млрд рублей, то есть доля Юга на российском рынке выросла и составляет около 3,7% по сравнению с 3% в первом полугодии 2010 года.

Несмотря на то, что в первые шесть месяцев рынок финансовой аренды на Юге ещё не достиг докризисных показателей 2008 года, темпы его роста почти на треть выше общероссийских. Причём это ещё довольно скромные успехи, поскольку по ряду отраслей (энергетика, сельское хозяйство, ЖКХ) износ основных средств на юге России составляет более 60%, а необходимая замена действующего устаревшего оборудования и техники во время кризиса явно не была осуществлена.

Регион	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Российская Федерация	43,5	46,1	49,4	43,7	43,5	44,1	44,4	43,8	43,6	44,3
Адыгея	49,8	50,6	51,3	48,3	33,3	50	56,1	56,1	47,5	46,5
Дагестан	38,8	38,3	41,4	39,1	42	39,1	42,1	41,2	32,1	34,3
Ингушетия	51,2	48,6	47,7	46	34	50,6	53,5	52,5	56,1	59,9
Кабардино-Балкария	34,7	45	44,7	36,9	33,8	36,3	32,4	36,4	36,6	38,6
Калмыкия	36,9	30,8	38	35,8	46,1	35,3	38,6	38,1	37,9	38,6
Карачаево-Черкесия	41,9	40,7	40,2	41,4	42,9	42,5	38,6	30,6	27,8	29,4
Северная Осетия-Алания	41,6	41	47,9	47,4	42,6	46,1	43,5	44,3	47,7	41,2
Чечня	—	—	—	—	—	—	47,6	51,9	50,6	63,2
Краснодарский край	44,5	43,7	45,8	36,5	35	33,7	34,6	36	37,3	39,1
Ставропольский край	45,2	44,6	55,2	48,2	49	49	47,9	46,4	46,5	47,7
Астраханская область	43,7	44,8	52	49,1	50,5	44,5	51	51,5	52,5	51,3
Волгоградская область	49,7	49,7	56,6	53,1	51,1	52,6	50,1	49,6	44,8	46,4
Ростовская область	48,4	48,3	52,5	39,4	39,1	40,8	40,3	39,2	36	37,3

Таблица 5 Степень износа основных фондов в России и субъектах ЮФО и СКФО  
(на конец года; в процентах)

В некоторых регионах доля полностью изношенных основных средств достигает 20% и выше. Поэтому реальный потенциал развития лизинга на Юге гораздо выше уже достигнутых показателей роста.

Во многих южных регионах степень износа основных фондов экономики выше, чем в среднем по России.

Удельный вес полностью изношенных основных фондов на конец 2009 г.								
Регион	Все основные фонды	из них по видам экономической деятельности						
		Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	Строительство	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	Транспорт и связь
Российская Федерация	13	7,3	19,5	12,8	13,9	11,2	16,4	8,1
Адыгея	20,9	9	20,2	5,4	31,7	25,7	0,6	41
Дагестан	7,8	11,6	17,4	16,7	0,8	24,5	2,8	3,8
Ингушетия	18,9	4,4	22,9	0	1,5	5,4	35,8	0,7
Кабардино-Балкария	7,8	9,8	30,8	15,4	4,4	4,3	6,4	5,5
Калмыкия	6,2	15,7	0,6	2,4	4,4	17,1	14,9	2,9
Карачаево-Черкесия	7,2	2,6	8,8	10,2	4,9	15	17,6	5,3
Северная Осетия-Алания	11,5	10,3	3,5	10,1	11	6,1	17,8	10,6
Чечня	45,6	14,2	83,1	14,8	10	5,3	1,2	3,5
Краснодарский край	11,4	9,3	16	9,1	30,4	14,1	21,1	5,7
Ставропольский край	17,3	9,2	6,8	13,1	14,9	11,5	1,7	22,3
Астраханская область	24,7	10,8	27,3	14,3	10,7	12,8	41,3	8,3
Волгоградская область	13,6	9	25,1	14,4	5,8	14,7	19,8	10,5
Ростовская область	10,7	10	8	9,7	11,8	11,1	18,9	6

Таблица 6 Удельный вес полностью изношенных основных фондов на конец 2009 г.

По итогам первого полугодия первое место в рейтинге заняла агрессивно развивающаяся «Государственная транспортная лизинговая компания» с объёмом нового бизнеса 2,18 млрд рублей. Лидер прошлогоднего рейтинга «Росагролизинг» по итогам первого полугодия, увеличив новый бизнес на 91%, переместился на вторую позицию. Текущий портфель компании по ЮФО и СКФО на 1 июля составил 14,5 млрд рублей, количество заключённых сделок выросло в 2,7 раза; в их структуре 84,6% пришлось на сельскохозяйственную технику и 4,3% на скот.

Тем не менее, первую позицию в рейтинге вполне могла бы занимать компания «Сбербанк Лизинг». По нашей оценке, объём её нового бизнеса в прошедшем полугодии приблизился к 2,5 млрд рублей. Исходя из декларируемой ЗАО «Сбербанк Лизинг» задачи стать к 2014 году российской лизинговой компанией номер один, возможностей этой

структуры и географического охвата всех регионов за счёт отделений Сбербанка, можно быть уверенными, что госкомпания и дальше будет укреплять свои позиции на Юге.

Результаты деятельности компаний внутри рейтинга выглядят неодинаково. Ряд его участников показали падение, другие (их большинство) — рост, причём у некоторых он измеряется десятками раз.

Место по итогам I полугодия 2011 г.	Место по итогам I полугодия 2010 г.	Наименование компании	Объём нового бизнеса в I полугодии 2011 г., млн руб.	Объём нового бизнеса в I полугодии 2010 г., млн руб.	Прирост, %	Текущий портфель на 01.07.2011 г., млн руб.	Количество заключённых сделок в I полугодии 2011 г.	Объём полученных лизинговых платежей в I полугодии 2011 г., млн руб.
1	3	«Государственная транспортная лизинговая компания»	2 184,70	547,2	вырос в 4 раза	н/д	н/д	н/д
2	1	«Росагролизинг»	2 098,20	1 097,20	91,2	14 535,40	186	264,065
3	2	Eurolan	1 662,10	988,6	68,1	2 233,10	1109	—
4		«ВЭБ-лизинг»	1 512,70	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
5	5	CARCADE лизинг	805,2	419,7	91,8	678,8	491	654,39
6	6	«РЕСО-Лизинг»	763,9	357,3	вырос в 2 раза	1 240,00	301	365
7	9	«Балтийский лизинг» (филиалы в Краснодаре, Ростове-на-Дону)	742,2	293,4	вырос в 2,5 раза	877,8	120	269,5
8	12	«Элемент Лизинг»	614,8	193,1	вырос в 3 раза	652,8	392	н/д
9	32	«ЮниКредит Лизинг» и «Локат Лизинг Россия»	596	13,9	вырос в 43 раза	н/д	н/д	н/д
10	21	«Лизинговая компания «УРАЛСИБ»»	565,8	67,9	вырос в 8 раз	н/д	н/д	н/д
11	34	«Райффайзен-Лизинг»	455	8,9	вырос в 51 раз	н/д	н/д	н/д
12	22	ГК «Интерлизинг»	439	63,9	вырос в 7 раз	н/д	н/д	н/д
13	25	«ДельтаЛизинг»	421,7	46,7	вырос в 9 раз	н/д	н/д	н/д
14	7	КБ «Центр-инвест», «Центр-Лизинг»	378,7	327,5	15,6	848,6	88	284,4
15	41	«Лизинг-Трейд»	369,3	0,6	вырос в 616 раз	1 195,10	138	416,1
16		ГЛК «Газпромбанк Лизинг»	309,5	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
17	30	«СТОУН-XXI»	167,9	19,7	вырос в 8,5 раза	н/д	н/д	н/д
18	15	«Адмирал-Лизинг»	159	122,7	29,6	337	54	97
19		«Альянс-Лизинг»	153,8	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
20	14	«СОЛЛЕРС-ФИНАНС»	118,4	144,1	-17,8	н/д	н/д	н/д

Таблица 7 Результаты деятельности компаний

Показательно, что компаниям, которые показывали рост, сопоставимый со средним по стране, удалось лишь сохранить свою позицию в рейтинге, а для повышения

требовалось расти быстрее. Например, компания «РЕСО-Лизинг», увеличив объём нового бизнеса в 2,1 раза, осталась на шестом месте; CARCADE Лизинг, нарастив этот показатель почти в два раза, сохранила за собой пятую позицию. А ООО «Элемент Лизинг», чьи объёмы нового бизнеса выросли в 3,2 раза, поднялось с 12 на 8 место; ГК «Балтийский лизинг» показала рост нового бизнеса в 2,5 раза и переместилась с девятой на седьмую строку. Есть примеры и более масштабных скачков. Например, символически представленное в рейтинге первого полугодия прошлого года ООО «Лизинг Трейд» с объёмом нового бизнеса менее миллиона рублей, в этом году показало объём нового бизнеса на уровне почти 370 млн рублей, переместившись с 41 на 15 место. Кроме того, существенную долю в рейтинге заняли ранее не представленные в нём компании. Некоторые из них работали на Юге до кризиса, а потом уходили с этой территории, сейчас же мы наблюдаем их возвращение.

Свою поддержку в развитие финансовой аренды продолжает вносить и деятельность Российского банка поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП Банка). В 2011 году в рамках программы финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства банк направил в регионы ЮФО ресурсы по лизинговому направлению в размере 1,143 млрд рублей; благодаря этому 21 лизинговая компания профинансировала соответствующие проекты более 1,5 тысячи предприятий. В СКФО поддержку получили 137 предприятий МСБ через 10 лизинговых компаний на общую сумму 238 млн рублей. До конца года банк сконцентрирует усилия на оказании адресной поддержки субъектам МСБ, реализующим проекты в сфере инноваций, модернизации производства и энергосбережения.

Основными тенденциями рынка лизинга сегодня являются обновление и расширение продуктовых предложений крупными розничными лизинговыми компаниями, повышение активности государственных лизингодателей, а также увеличение количества клиентов из числа малого и среднего бизнеса в наиболее устойчивом сегменте лизинга автомобилей. Модернизация производственных фондов в ходе кризиса стала важным фактором повышения конкурентоспособности многих компаний, и лизинговые инструменты здесь зачастую просто незаменимы. В связи с улучшением состояния экономики наблюдается положительная динамика финансовых показателей лизингополучателей, которые готовы вновь заниматься модернизацией своих основных средств, и их количество растёт.

Во время кризиса актуализировалось одно из важных преимуществ, которыми обладает лизинг по сравнению с кредитованием. Лизинговой компании легче изымать предмет лизинга при нарушении условий договора, нежели банку в судебном порядке

добиваться решения об изъятии заложенного имущества по кредиту. Крупнейшие в стране банки, безусловно, обратили внимание на такие преимущества. Вероятно, это оказало своё влияние на рост активности их дочерних лизинговых компаний. Так, по данным «Эксперт РА» у лидера рэнкинга лизинговых компаний России по объёму нового бизнеса в первом полугодии нынешнего года, компании «ВЭБ-лизинг», этот показатель составил 85,8 млрд рублей, увеличившись почти втрое по сравнению с данными за первые 6 месяцев 2010 года; у «ВТБ-лизинг» — рост в 2,5 раза, у ГЛК «Сбербанк Лизинг» — в 2,9 раза. Кроме того, сейчас проблема изъятых оборудования уже не стоит перед лизингодателями так остро, как в кризисный период, когда она вышла на первый план. Конечно, совсем это явление не исчезло, однако его масштабы приобрели параметры, близкие к допустимым.

Рост деловой активности в ЮФО и СКФО, появление новых игроков, значительная доля компаний с госучастием, возобновление деятельности ранее присутствовавших игроков — всё это наполнило рынок предложением услуг, в результате чего между лизингодателями усилилась борьба за клиентов. Если во время кризиса мы наблюдали ужесточение требований к клиентам, то сегодня отмечаем их послабление, а параллельно с этим отмечается разработка игроками рынка специальных предложений, дополнительных сервисных услуг и пр. Лизингодатели идут на смягчение условий для привлечения клиентов: снижают суммы аванса, увеличивают сроки договоров финансовой аренды и т. д. Это сделало услуги лизинга доступнее для большего числа юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. В прошедшем полугодии отмечается укрупнение операторов, усиление конкуренции со стороны компаний с госучастием, а среди отрицательных — решения судов, не учитывающие природу лизинговых отношений, в частности, по возврату инвестиций при изъятии имущества.

Особенно высокие темпы динамики в первом полугодии продемонстрировала финансовая аренда транспортных средств. В первую очередь активизировался рынок полнокомплектной сельскохозяйственной техники и оборудования, приобретаемого сельхозпроизводителями ЮФО и СКФО. Это обусловлено неплохими урожаями и желанием сельхозпроизводителей придержать товар в ожидании цены. В этом случае финансовая аренда становится инструментом, который даёт возможность растянуть платежи на пять лет. Прогрессивным шагом в развитии лизинга стали отсрочки по первоначальному платежу, принятие в залог будущего урожая.





Рисунок 11 Объем сделок по итогам 2011 года

Соперничество между лизинговыми операторами на ценовом поле привело к снижению стоимости финансовых услуг для лизингополучателей и активизации маркетинговых инструментов. Например, клиенты CARCADE в рамках одной лизинговой сделки имеют возможность получить услуги по страхованию, технической помощи на дорогах и др. С каждым лизингополучателем работает персональный финансовый консультант, который приезжает в офис клиента, подбирает оптимальный график платежей, оказывает помощь в подготовке документов для оформления договора; для клиентов действует консультационная поддержка по вопросам страхования, налогообложения, бухгалтерского учёта и юридическим аспектам лизинговой сделки. В компании Europlan ещё в марте прошлого года запустили программу «Зелёный свет», которая позволяет всем юридическим лицам, действующим по упрощённой системе налогообложения, и индивидуальным предпринимателям проще и быстрее приобрести автомобиль в лизинг. По условиям «Зелёного света» для них отменены банковские справки и налоговые декларации, а также необходимые формы бухгалтерской отчётности.

Сельскохозяйственная техника, грузовые, лёгкие коммерческие и легковые автомобили, на долю которых, по нашим оценкам, приходится большинство заключённых сделок, в ближайшее время останутся главными точками роста рынка финансовой аренды на территории ЮФО и СКФО. Предполагается, что автотранспортный сегмент будет драйвером рынка — впрочем, как и всегда. Это объясняется простотой заключения

сделки, наличием страховки, а в случае возврата лизингового имущества — возможностью его успешно реализовать. В связи с оживлением строительной отрасли на второе место можно поставить строительную технику. Но не стоит умалять и роль спроса на разного рода оборудование, который в последнее время растёт.

Согласно Федеральному закону 83-ФЗ от 8 мая 2010 года, с нынешнего января требование использования предмета лизинга для предпринимательской деятельности отсутствует. Это позволило применять механизмы финансовой аренды в деятельности госучреждений и физических лиц, что существенно расширило перечень потенциальных клиентов лизинговых компаний. Но если перспективы и плюсы использования финансовой аренды для бюджетных организаций ясны, то для физлиц всё далеко не так однозначно — граждане пока не выстраиваются в очередь перед лизинговыми компаниями, а лизингодатели не торопятся их обслуживать. Практически все опрошенные нами участники рейтинга заявили, что в прошедшем полугодии сделок с физическими лицами у них не было.

Можно сказать, что физическим лицам “перепало. Но определений, отделяющих использование предметов лизинга, например, автомобилей, частными лицами от семейного и бытового использования, пока нет. Возможно, поэтому и отсутствует прорыв в этой сфере, хотя формально, казалось бы, возможность появилась. О развитии лизинга для физических лиц можно будет говорить, когда будут отработаны процедуры предоставления им финансирования, в том числе механизмы оценки кредитных и юридических рисков по сделкам. Кроме того, физическим лицам пока понятнее и привычнее пользоваться услугой кредитования. Так что перспективы применения механизмов финансовой аренды для физических лиц сейчас остаются туманными.

Пристальное внимание властей к реализации инвестиционного потенциала Северного Кавказа не обошло стороной рынок финансовой аренды, и сегодня в СКФО мы наблюдаем рост количества заключаемых лизинговых сделок; лидируют при этом государственные лизинговые компании в сфере строительной и сельскохозяйственной техники. Например, в октябре северокавказский филиал «Сбербанк Лизинга» заключил сделку с ООО «КВС» (Ставропольский край), в рамках которой профинансировано приобретение транспортных средств на общую сумму более 30 млн рублей, а в сентябре — с СПК «Казьминский» (Кочубеевский район Ставрополя) на приобретение шести тракторов John Deere на аналогичную сумму.

Значимость развития лизинга в регионах СКФО демонстрируют показатели другой госкомпании — ОАО «Росагролизинг». Почти половина (48,1%) нового бизнеса компании в первом полугодии пришлась на Ростовскую область, 13,3% — на Краснодарский край и

только десятая часть (9,9%) — на Чечню, но именно Чеченская Республика стала самой динамичной территорией по новому бизнесу «Росагролизинга». За первые шесть месяцев по сравнению с аналогичным периодом 2010 года его объём вырос почти в 16 раз. Высокую динамику при относительно небольших абсолютных показателях показала и Ингушетия — рост в 5,3 раза.



Рисунок 12 Доля банковских кредитов в источниках финансирования лизинговых компаний

Определённые гарантии развития лизинга в СКФО связаны с планами МСП Банка, который намерен и дальше развивать свою программу финансовой поддержки проектов малого и среднего бизнеса, в том числе на юге России. «Безусловно, приоритетными для МСП Банка являются субъекты федерации со сложной социально-экономической обстановкой, — подчёркивает Сергей Крюков. — Развитие лизингового направления в таких регионах становится особенно актуальным, поскольку они, как правило, характеризуются слабым уровнем развития традиционной банковской системы кредитования. Задачей банка является расширение возможностей малого и среднего предпринимательства в получении поддержки через разных участников программы, в том числе через лизинговые компании, и одновременно стимулирование интереса партнёров программы к финансированию субъектов МСБ таких регионов. Для этой цели банк разрабатывает специальные кредитные продукты, предусматривающие льготные условия кредитования, например, «Лизинг-Регион»».

Большая часть игроков рынка уже не первый год отмечает, что предприятиями Юга лизинг недооценён, а поэтому и не полностью востребован, в том числе потому, что местные представители малого и среднего бизнеса ещё недостаточно информированы о возможностях лизинга. Большинство предпринимателей слышали термин, но не всегда знают, какие преимущества имеет лизинг по сравнению с кредитованием или покупкой за собственные средства. Кроме того, многие региональные компании по-прежнему прибегают к «чёрным схемам» для уменьшения налоговых платежей, не пользуясь легитимными способами оптимизации налогообложения, в том числе с помощью лизинга. Следовательно, лизинговые компании должны прилагать больше усилий для популяризации лизинга как инструмента развития бизнеса.

Правда, если года три назад подобные высказывания относились прежде всего к некоторым территориям нынешнего ЮФО, а о северокавказских субъектах вообще молчали, то сегодня такие суждения справедливы скорее применительно к СКФО. Характерно, что многие компании Северного Кавказа, реализующие крупные инвестпроекты, воспринимают предлагаемые им лизинговые механизмы привлечения соинвесторов как «мудрёные схемы», однако это явно временное явление.

В сравнении с предыдущим годом прирост составит всего 20%, причём это произойдёт в основном в строительстве и сельскохозяйственном сегменте. Некоторое снижение темпов роста во втором полугодии наблюдают в CARCADE Лизинг. С августа на рынке лизинга в субъектах ЮФО и СКФО наметилось некоторое снижение темпов роста. Показатели экономической деятельности в отрасли уменьшились на 10–20 процентов по сравнению с первым полугодием. Многие предприниматели взяли паузу и следят за обстановкой на мировых финансовых рынках, пока не рискуя инвестировать средства в новые проекты. Прежде всего снизилось количество лизинговых сделок, обеспечивающих приобретение автомобилей премиум-класса.

Тем не менее, при сохранении внешнего позитивного фона есть все основания прогнозировать превышение докризисных показателей в ближайшее время. Особая роль при этом будет принадлежать лизинговым компаниям с госучастием.

Уже в 2010 году наблюдался рост всех сегментов рынка лизинга, связанный с общим восстановлением спроса на лизинговые услуги. Сегодня темпы развития данного сектора экономики оцениваются как взрывные.

Значительным стимулирующим фактором увеличения объёмов заключённых сделок в сегменте МСБ стало то, что в прошлом году многими лизингодателями были разработаны и задействованы специальные продукты, предполагающие льготные условия финансирования для малых и средних предприятий.

На мой взгляд, такая тенденция складывается из-за совокупного действия двух факторов. Во-первых, возникла необходимость отказа крупных лизинговых компаний от политики “снятия сливок” и их выхода в розницу. Кроме того, кризисный вброс дешёвых денег через мощные государственные или близкие к власти структуры сделал предложения небольших региональных компаний неконкурентными для представителей крупного бизнеса. Им пришлось уйти в сегмент, где высокий риск компенсируется более высокой процентной ставкой. В итоге произошло смещение интересов региональных лизингодателей в сектор МСБ. В то же время некоторым крупным лизингополучателям в 2010 году было не до обновления основных производственных фондов после кризиса. Спрос со стороны таких «флагманов» упал, а оставшиеся оказались так избалованы демпинговыми предложениями, что теперь лизингодателям приходится обращать взор на розницу.

Этот сегмент до недавнего времени был охвачен мало, учитывая, что кризис минимизировал долю МСБ в портфеле лизингодателей. Тенденция к оживлению южного рынка лизинга наметилась, как ни странно, уже в начале 2009 года. Повсеместная стагнация породила жёсткий дефицит лизинговых продуктов, и именно тогда некоторые компании начали запускать первые спецпредложения для субъектов МСБ. Раскачка» заняла примерно полгода, после чего спрос перешёл в активную стадию восстановления. Но вернуть докризисные показатели выжившим компаниям удалось лишь к концу 2010 года. В нынешнем году, кажется, происходит то же самое, что и в 2007-м: экономика уже довольно долго завалена деньгами, а МСБ, будучи в самом низу “финансовой пирамиды”, осваивающей государственные инвестиции в инфраструктуру, в последний год развивается взрывными темпами. Особенно этому поспособствовали сочинские проекты и дорожное строительство в ЮФО.

Однако процент активных лизингополучателей сегмента МСБ всё ещё невелик — во многом из-за требований по залоговой составляющей. Малые предприятия в своей основной массе — это компании, предоставляющие услуги, так что наличие недвижимости или других основных средств совсем не является обязательной частью финансово-юридической модели их бизнеса. Соответственно, очень много субъектов МСБ оказываются отсечёнными от возможностей лизинга из-за отсутствия твёрдой залоговой составляющей. А потребность малых предпринимателей в лизинге между тем оценивается как крайне высокая. Только за последний год количество сделок с МСБ на южном рынке лизинга возросло в 2,5–3 раза.

Постепенно началось взаимное движение полюсов друг к другу. Например, ОАО «МСП банк» (ранее — РосБР) разработало программу кредитования лизинговых

компаний для финансирования их сделок с «малышами». Внедряя спецпрограммы и льготные продукты, участники рынка стремятся сделать лизинг наиболее выгодным и доступным для малых предприятий инструментом финансирования. Спрос стимулируют корпоративные скидки от поставщиков, использование механизма ускоренной амортизации, минимальные сроки принятия решений, а также отсутствие необходимости в залоговом обеспечении.

Такие послабления выгодны не только предпринимателям, но и самим кредиторам. Небольшие компании, работающие в перспективных отраслях, имеют огромный потенциал развития. В то же время для лизинговой компании важен вопрос диверсификации портфеля и распределения рисков, чем и интересна работа с МСБ.

Помимо прочего, малые предприятия ведут очень разумную политику в части заключения лизинговых договоров, так что невозвраты от субъектов МСБ уходят в прошлое. Менеджеры крупных компаний склонны вести переговоры с кредиторами с позиции силы, часто неразумно строя долговую политику своих предприятий, а малые предприятия предпочитают договориться о реструктуризации долга, а не водить за нос лизингодателя. Не имея огромных оборотов и валют баланса, большинство из них чётко представляет, что главным козырем их бизнеса является репутация..

Ужесточившаяся борьба за клиента привела не только к повсеместному распространению льготных программ, но и к общему удешевлению лизинговых услуг. Действующие сейчас предложения позволяют привлекать оборудование по лизингу, лишь незначительно увеличивая его себестоимость. Эффективная ставка (куда входят обслуживание банковского кредита, комиссия компании, все налоги и страховка) значительно снизилась за последний год — в среднем с 22 до 16%. Соответственно, годовое удорожание предмета лизинга снизилось с 16–18 до 12–14%. Хотелось бы, чтобы ставка и в дальнейшем уменьшалась, но она зависит не столько от общероссийских, сколько от международных тенденций. Если вторая волна кризиса не накроет мировую экономику в ближайшее время, стоимость финансовых ресурсов, скорее всего, не будет увеличиваться.

Так что пока компании готовы предлагать свои продукты по минимальным ценам, формируя при этом прозрачные системы скидок. Ставки варьируются по рынку в зависимости от размеров предприятия, и крупные компании предпочитают работать с более дешёвыми деньгами. Потому для МСБ нужно прорабатывать дополнительные бонусы; например, наша компания специализируется на легковом транспорте и потому плотно сотрудничает с основными импортёрами. Всю скидку мы транслируем на клиента.

В итоге стоимость удорожания от покупной цены автомобиля может составлять всего пять процентов в год.

В «ТСС-Кубань» отметили, что возможность предоставить технику от производителя с нулевой переплатой тоже вызывает энтузиазм у лизингополучателей; подобная стратегия позволила компании развиваться в даже в кризисное время.

В компании «МИК» отказались от стандартных процедур оценки клиента. Практически во всех работающих сегодня лизинговых компаниях одним из стоп-факторов при принятии решения является срок существования лизингополучателя: компания должна существовать не менее года. Мы же не рассматриваем меньшие сроки в качестве стоп-фактора.

Правда, несмотря на обилие бонусов и спецпредложений, а главное, растущий спрос со стороны предпринимателей, рынок лизинга всё же периодически лихорадит. Так, по словам Владимира Савкина, в августе в Краснодаре случилась странная просадка, количество сделок с МСБ в ряде компаний снизилось на 70%, что совсем не характерно для данного месяца. Г-н Савкин предполагает, что это может быть связано с напряжённостью на мировых рынках; но говорить о природе обвала можно будет только в конце сентября.

Надо сказать, предсказать дальнейшую судьбу лизингового рынка сегодня мало кто берётся, единого мнения у представителей отрасли нет. У Сергея Склизкова оценка ситуации оптимистичная — он предполагает, что, если волатильность финансового рынка в августе несущественно повлияет на реальный сектор экономики, то можно ожидать значительного, в пределах 50%, наращивания объёмов лизинговых операций. Тем не менее, большинство игроков ждёт спада накануне грядущих президентских выборов.

Повторения 2008 года не будет, поскольку российскую экономику жёстко дистанцировали от иностранных финансовых потоков. К тому же нас ждёт Олимпиада, правительство не даст обвалить рынок лизинга. Будут ещё более мощные вливания в сочинскую стройку, в модернизацию дорожных систем ЮФО, так что малые предприятия пару лет смогут спокойно платить по счетам.

Потенциал роста заложен в упрощении взаимодействия предпринимателей с рядом госструктур. Тот факт, что не все применяемые системы налогообложения позволяют субъектам МСБ ощутить преимущества лизинга, может затормозить развитие сегмента.

С одной стороны, рост сегмента МСБ и активное вхождение многих грандов лизинга в рынок должны способствовать дальнейшему росту сегмента лизинга для МСБ. С другой стороны, способность крупных государственных игроков привлекать средства из бюджета под нерыночно низкую процентную ставку и наличие у них широкого спектра

преференций для МСБ могут нанести серьёзный удар по частным коммерческим лизингодателям, и так сильно пострадавшим от кризиса.

Разумеется, вымывание с рынка значительной части мелких лизинговых компаний, не зависящих от крупных банковских холдингов или государственных монополий, в состоянии существенно замедлить наметившийся рост.

Дисбаланс налицо: с одной стороны, власти всячески стремятся поддержать малый бизнес, с другой — плохо контролируют негативные процессы, происходящие на рынке МСБ. Административная и информационная поддержка сегодня нужна предпринимателям не меньше денежных вливаний. Пока же бизнесмены испытывают постоянный прессинг со стороны проверяющих инстанций (несмотря на официальный запрет на несанкционированные проверки) и при этом ищут всевозможные лазейки для снижения налоговых и социальных платежей. Кроме того, важной проблемой остаётся обилие регламентов и разрешительных документов, которые сопутствуют предпринимательской деятельности.

Иными словами, прежде чем добраться до госсубсидий и льготных программ, малый бизнес преодолевает десятки препон. Сегодня решение этой проблемы должно быть в приоритете, поскольку потенциал, заложенный ростом сегмента в 2010–2011 годах, уже почти исчерпан, и властям стоит подумать не только о финансовой, но и об административной поддержке МСБ.

Рынок финансовой аренды на юге России за прошлый год увеличился приблизительно в два раза. В текущем году сохранить столь высокие темпы вряд ли получится, однако новая конфигурация игроков рынка уже вполне отчётлива

В 2010 году южный рынок лизинга вышел из пике и достиг уровня 2007 года, а в целом по стране этот рынок увеличился не менее чем в 2,3 раза. Динамику ситуации на Юге (в целях сопоставимости данных мы сохраняем прежнюю методологию, согласно которой под югом России понимаем территории двух округов — Южного и Северо-Кавказского) отражают следующие показатели. Если в 2009 году объём нового бизнеса в ЮФО и СКФО сократился до уровня 16–16,5 млрд рублей, то по итогам 2010 года он вырос приблизительно в 2 раза только по скромным подсчётам (в оценке мы опирались на данные компаний-участников рейтинга и учитывали деятельность тех, кто в нём не представлен). По более оптимистичным оценкам, южный рынок лизинга вырос 2,5 раза — аналогичный рост в прошлом году демонстрировал лизинг на территории Урала и Западной Сибири.

Однако показатель текущего южного портфеля такой завидной динамикой не отличается. Темпы прироста уже не столь высоки — есть примеры компаний, в которых



величина нового бизнеса 2010 года превысила показатели текущего портфеля. Такая ситуация объясняется тем, что в минувшем году у лизингодателей была высокая доля завершаемых сделок, открытых, скорее всего, ещё в благополучном 2008 году, в то время как доля контрактов, переходящих с 2009 года, оказалась в силу кризисной ситуации значительно меньше.

Основная тенденция прошедшего года для рынка лизинга юга России — это восстановление роста, которое было хоть и весьма стремительным, но не настолько, как предшествовавшее ему падение. Наиболее важные изменения в 2010 году произошли в сфере предложения. Были существенно снижены ставки, подход к лизингополучателям стал более лоялен, увеличились сроки финансирования. Рынок спроса также оказался отмечен существенным оживлением». С другой стороны, и кредитные организации стали активнее работать с лизингодателями, позволяя им наращивать портфель. Банки начали охотнее сотрудничать с лизинговыми компаниями, особенно в отношении благонадёжных и проверенных заёмщиков. Снижение стоимости кредитных средств и более льготные условия кредитования по сравнению с 2009 годом привели к доступности текущих предложений по удорожанию, размеру авансового платежа, срокам действия договора лизинга».

Если в исследовании по итогам 2009 года мы отмечали, что место компаний в рейтинге определялось в подавляющем большинстве случаев тем, насколько удалось лизингодателям сдержать падение объёмов нового бизнеса, то в нынешнем — уже тем, насколько оперативно им удалось нарастить этот показатель. В три с половиной раза вырос новый бизнес на Юге у ГК «Балтийский лизинг», почти шестикратного роста на этой же территории достигло ООО «Элемент Лизинг», ещё значительно улучшились показатели «Сбербанк Лизинга». В одних случаях динамичный рост свидетельствует об эффективности принятых управленческих решений по развитию бизнеса, открытию филиалов и представительств, в других — говорит о низкой базе в сравнении с 2009 годом.

Столь ощутимый рост был достигнут компаниями с различной степенью приложения усилий и средним уровнем удорожания по сделкам — по последнему показателю лизингодатели находятся в значительном отрыве друг от друга. Например, если у ООО «Адмирал-Лизинг» в 2010 году средний уровень удорожания по сделкам был на уровне 7,5%, а у ООО «Лизинговое агентство» — 8–9%, то в ООО «Универсальный промышленный лизинг» этот показатель составил 19,2%, а в ОЛК «РЕСО-Лизинг» достиг 31,4%. Благодаря улучшению экономической ситуации и росту спроса на инвестиционные ресурсы со стороны бизнеса успешные лизинговые компании на протяжении всего года

(особенно во II полугодии) увеличивали количество заключённых сделок, наращивая свой портфель. В то же время несколько игроков с регионального рынка ушли. На лизинговом рынке как в целом по стране, так и в южном регионе вскоре произойдёт перераспределение сил — для многих рынков в посткризисных условиях это совершенно нормальная ситуация.

Не стоит забывать и то, что росту рынка лизинга на Юге в значительной степени способствует строительство объектов и инфраструктуры Олимпиады в Сочи, а также внимание властей к развитию экономики Северного Кавказа, в частности, его туристско-рекреационного комплекса. Свою лепту в поддержку развития финансовой аренды внесёт и компания «РосБР Лизинг», созданная ещё в 2002 году и изначально занимавшаяся крупными инфраструктурными проектами. В середине прошлого года руководством Российского банка развития перед компанией была поставлена новая задача — работа с малым бизнесом. При этом стратегической целью стала реализация программы РосБР по поддержке малого и среднего предпринимательства в части предоставления лизинговых услуг на всей территории России с использованием различных форм проектной деятельности. Однако лизинговые компании не спешат массово открывать свои представительства и филиалы в СКФО. Возможны точечные сделки, но полномасштабного выхода на рынок Северо-Кавказского округа не планируется.

Выход рынка из кризиса ставит перед лизингодателями новые цели и задачи. Если во время кризиса лизинговые компании были заняты в основном перезаключением ранее заключённых договоров на новых условиях, работой с дебиторской задолженностью, то в прошедшем году переключились на наращивание портфеля. При этом на нынешний год цели у игроков различные. Так, компания «Универсальный промышленный лизинг» приоритетной задачей на Юге в 2011 году считает сохранение прежних объёмов по заключению новых договоров. В компании «Лизинговое агентство» основной задачей становится увеличение объёмов за счёт финансирования малого и среднего бизнеса, так как малые предприятия работают в отраслях, наименее пострадавших от кризиса, а работа в этих сегментах позволяет лизинговым компаниям диверсифицировать риски не только по клиентам, но и по отраслям. Конечно же, основными задачами всех компаний являются работа с дебиторской задолженностью и расширение клиентской базы. Время кризиса не самым благоприятным образом сказалось на российской экономике, и сегодня обновление основных фондов предприятий и расширение воспроизводства являются наиболее актуальными задачами.

Другие лизингодатели считают особо важным эффективно выстроить взаимодействие с партнёрами. Сегодня, чтобы оставаться в лидерах, необходимо

выводить новые программы. Клиенты хотят получать индивидуальные решения, которые соответствуют потребностям их бизнеса, поэтому именно работу с клиентами мы считаем наиболее важной задачей развития. Мы выводим на рынок ряд инновационных продуктов, например, совместную программу с GM Chevrolet-leasing, где наша компания является провайдером услуги финансовой аренды, и программу “Лизинг с обратным выкупом”, разработанную и реализуемую вместе с импортёром — компанией “Ягуар Лендровер”. Сейчас мы стали работать с клиентами, бизнес которых существует от полугода, у нас существенно снизились требования к величине первого платежа. Срок лизинга увеличился до 48 месяцев, что позволило снизить размер ежемесячного платежа, сделав лизинг доступнее для малого и среднего бизнеса».

Прошедший год позволяет игрокам рынка лизинга более уверенно, нежели раньше, смотреть на перспективы услуг финансовой аренды, ведь рост в экономике традиционно создаёт спрос на основные средства, в целях удовлетворения которого и работают лизинговые компании. В то же время никто не ожидает от рынка повторения столь мощного скачка, как в 2010 году. Роман Трубочёв оценивает темпы роста южного рынка лизинга в текущем году на уровне 20–25%. Рынок увеличится на 20–40%. Ещё оптимистичнее смотрят в будущее в группе компаний «Интерлизинг», прогнозируя прирост рынка финансовой аренды к концу 2011 года на 40–60% по сравнению с 2010 годом.

Не придают уверенности в стабильности развития рынка финансовой аренды и возможные законодательные изменения в части отмены ускоренной амортизации. Резкое снижение конкурентоспособности лизинговых компаний приведёт в результате к сокращению объёмов их деятельности, а, следовательно, к сокращению темпов обновления основных средств, что никак не будет способствовать модернизации экономики. В случае реализации инициативы Минфина по отмене ускоренной амортизации для всех групп оборудования рынок лизинга, по мнению наших специалистов, может сократиться на 20–60 процентов. Таким образом, отмена ускоренной амортизации снизит привлекательность лизинга для бизнеса. Во-первых, на 30–40 процентов упадёт объём рынка лизинговых услуг (по оценкам лизингового сообщества), во-вторых, целый слой предпринимателей — в первую очередь из малого бизнеса — вообще лишится возможностей инвестирования.

Однако представители лизингового бизнеса не стали ждать у моря погоды. В целях предотвращения подобного развития ситуации в феврале в Госдуме состоялся посвящённый этой проблеме круглый стол с участием депутатов, общественных организаций, руководителей лизинговых компаний и экспертов рынка. Заседание было

посвящено вопросу возможной отмены ускоренной амортизации и влиянию этой меры на развитие рынка и экономики. По итогам круглого стола его участники в середине марта направили свои рекомендации в Центробанк и в правительство.

## Глава 4 Прогнозирование развития лизинга в России и СКФО в частности

Опережая самые позитивные прогнозы, рынок лизинга стремительно растет. Конечно, в ближайшее время на темпы прироста рынка перестанет оказывать сильное влияние «эффект низкой базы», который был в 2010 году, а также, очевидно, завершатся проекты, которые были заморожены в кризис и реализованы сразу же после его окончания.

Тем не менее, потребности экономики в обновлении основных фондов остаются огромными, в связи с чем лизинговое финансирование будет пользоваться устойчивым спросом. Драйверами роста рынка лизинга в 2011г. должны стать автотранспорт, авиатехника и железнодорожный состав (в силу специфики перевозок в России на большие расстояния и высокого износа нынешнего парка), недвижимость, ИТ-оборудование (перспективный сегмент, отсутствующий сегодня в структуре российского лизинга).

Главное – чтобы был позитивно решен вопрос о сохранении ускоренной амортизации для лизингового имущества. В этом случае мы прогнозируем прирост объема новых сделок на рынке в 2011 году на уровне 40-50%, до 1-1,1 трлн рублей. Согласно прогнозу аналитиков агентства, в следующем году продолжится превышение темпов прироста профинансированных средств над темпами прироста полученных лизинговых платежей, что характерно для периодов роста рынка

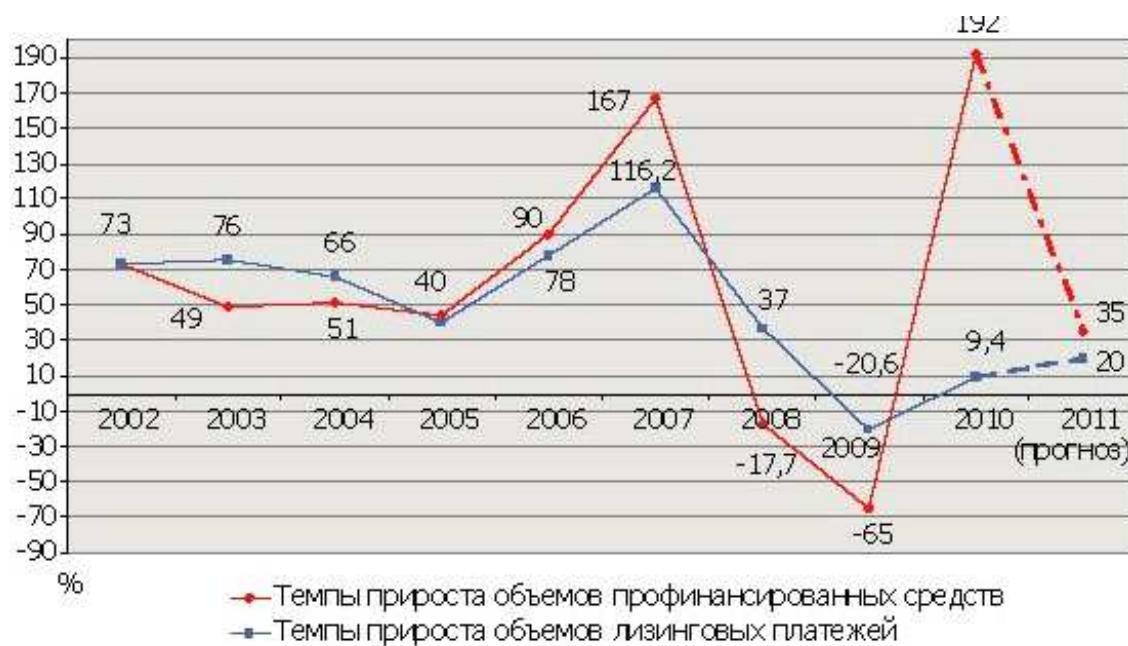


Рисунок 13 Темпы прироста объемов финансовых средств и лизинговых платежей

В 2012 году прирост новых сделок может составить еще 20-30% (если не произойдет отмена ускоренной амортизации). Однако в случае отмены ускоренной амортизации, рынок лизинга в 2012 году, напротив, сократится в 2-3 раза.

Пока высокий уровень износа основных фондов в экономике обуславливает доминирование финансовой аренды, но в случае отмены повышающих коэффициентов амортизации спрос резко сместится в сегмент оперативного лизинга. При сохранении текущего регулирования переток активности лизингодателей в сегмент оперативного лизинга будет постепенным.

Увеличение портфелей и объема полученных платежей не столь взрывное, как нового бизнеса: 16,3 и 18,4% соответственно. Тот факт, что динамика нового бизнеса в разы выше, чем портфелей, свидетельствует о том, что продолжается выбывание договоров, заключенных в докризисный период, ведь наиболее распространенный срок лизинговых сделок – три-пять лет. Но при сравнении показателей изменения объема полученных платежей и объема профинансированных средств становится очевидно: лизингодатели готовы активно вкладываться, рассчитывая на развитие бизнеса.

По объемам и темпам заключения договоров наша компания достигла докризисных показателей. При сохранении стабильности в экономике к концу года вероятно достижение и докризисных объемов нового бизнеса». Хотя темпы прироста во втором полугодии, по его мнению, замедлятся, и это естественный процесс. Рынок не может постоянно расти сверхбыстрыми темпами, а исключительная динамика прошлого года (130% по сравнению с 2009-м) и шести месяцев текущего вызвана тем, что рынок наверстывал потерянное в кризис. Далее этот процесс будет поступательным и более органичным.

О том, что лизингодатели готовы инвестировать, говорит и их активная региональная экспансия, на которую участников рынка подвигают жесткая конкуренция и стремление максимально нарастить новый бизнес, пока это позволяет лавинообразный спрос. Компании стремятся быть ближе к региональным клиентам. В прошлом году лидеры лизингового рынка открыли более 120 филиалов. Остальные игроки тянутся за ними, так как конкурировать из Москвы с профессионалами в регионах становится все труднее. А процессы на местах становятся быстрее и эффективнее.

Если рассматривать структуру нового бизнеса с точки зрения предметов лизинга, то одним из драйверов роста традиционно выступает розница. Наибольшие темпы продемонстрировал сегмент автотранспорта, чему способствуют восстановление отечественного авторынка, а также увеличение объемов грузоперевозок. Достаточно высокая динамика отмечается в сегменте строительной и дорожно-строительной техники,

несмотря на то что кризис сказался на этой отрасли наиболее негативно. Увеличивается количество сделок с компаниями, специализирующимися на передаче техники в аренду, что также является признаком восстановления строительного рынка. «Буксует» коммерческая недвижимость: объем новых сделок здесь невелик из-за нестабильности цен, большого объема незанятых площадей, несовершенства законодательного регулирования подобных сделок. Потенциальные лизингополучатели занимают выжидательную позицию.

Наиболее динамичный рост сегмента автотранспорта закономерен: во-первых, автопарк быстрее изнашивается и требует наиболее частого обновления, во-вторых, средняя сумма сделки здесь меньше, а ликвидность имущества – выше. Другое дело – производственное оборудование, которое зачастую бывает не самым интересным предметом лизинга для кредитора. Так, в структуре нового бизнеса российских лизингодателей на железнодорожную технику, авиационный, грузовой и легковой транспорт, автобусы и микроавтобусы, а также суда приходится около 73%. Если же из остатка вычтуть показатели лизинга строительной, дорожно-строительной техники, энергетического оборудования, зданий и сооружений, оборудование для ЖКХ, а также для нефте- и газодобычи и переработки, а это около 17%, то на лизинг машин и оборудования для всех остальных отраслей промышленности остается всего около 6% заключенных сделок. Естественно, производственное оборудование менее ликвидно, чем перечисленное выше. Отсюда возникают, как правило, более высокий аванс по сделке и более жесткие условия, и не все лизингополучатели оказываются к этому готовы. К тому же для роста сделок в этом сегменте требуется большая активность самих лизингодателей с точки зрения распространения информации о преимуществах лизинга.

Кроме того, лизингодатели не могут не учитывать мнение банков о предмете лизинга, которые, если приобретается уникальное оборудование, предъявляют к платежеспособности лизингополучателя повышенные требования. Лизинг в агропромышленном комплексе, железнодорожном транспорте и других сегментах – часть государственных программ, и, как правило, лизингодателями выступают крупные прибанковские компании, имеющие доступ к дешевому финансированию. Кроме того, такой перевес – следствие активности государственных компаний, работающих только с розницей.

Хотя при хороших финансовых показателях лизинговые компании готовы заключать договоры, предметом которых будет уникальное оборудование. Другой вопрос в том, что потребность в обновлении основных фондов у производителей возникает реже, поэтому и в новом бизнесе это оборудование не отражается в таких объемах, как

массовый легковой транспорт или требующая крупных инвестиций железнодорожная и авиатехника. Стоит разделять, о каком именно оборудовании идет речь. Энергетическая и нефтегазодобывающая отрасли также приобретают оборудование в лизинг, но здесь финансовая ситуация лучше и предприятия могут позволить себе модернизацию. А если речь идет о станко- или судостроении, то предприятия этих отраслей финансово менее обеспечены, поэтому их доля в бизнесе лизинговых компаний меньше. Не соглашусь с тем, что весь сегмент производственного оборудования слабо охвачен лизингом.

Прогнозировать уровень прироста лизингового рынка по итогам 2011 года можно только с расчетом на стабильность российской экономики. При этом условии лизингодатели ожидают увеличения объемов нового бизнеса в два – два с половиной раза по сравнению с 2010 годом. Несмотря на общий позитив, остается ряд «больных мозолей» для отрасли.

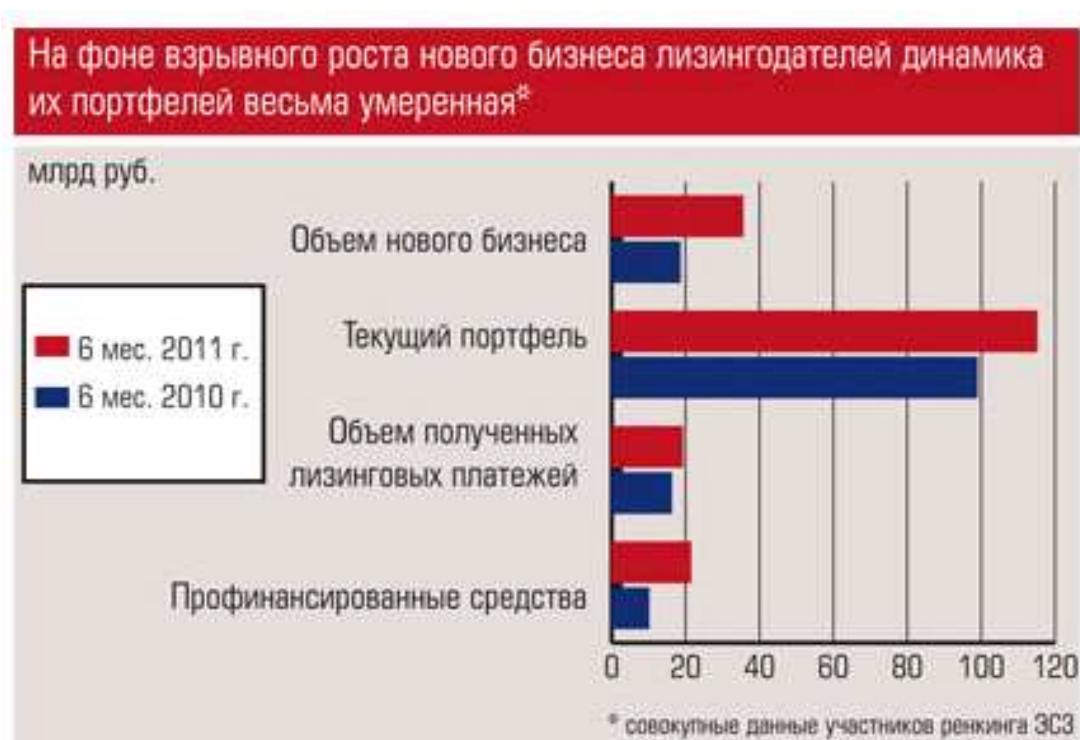


Рисунок 14 Динамика портфелей лизингодателей

Во-первых, это ситуация с длинным финансированием. На рынке достаточно пассивов для трехлетних сделок, хотя и в меньшем объеме, но есть пятилетние ресурсы, а вот для договоров на более длительные сроки ресурсов очень мало и сосредоточены они в основном в компаниях при госбанках.

Во-вторых, так и не решен вопрос об отмене ускоренной модернизации для всех видов имущества. Если это произойдет, то рынок сократится в разы. И наконец, несовершенство законодательства затрудняет работу лизингодателей с проблемными



долгами. Все большее распространение получает практика, когда лизингодатель, изъяв имущество у должника, вынужден возвращать ему часть платежей. В ряде случаев в зависимости от того, как оформлен договор лизинга, часть лизинговых платежей признается уплаченной в счет выкупа предмета лизинга. Когда договор расторгается, а имущество возвращается лизингодателю, выкуп в результате не происходит и данные платежи признаются неосновательным обогащением лизинговой компании, которые она обязана вернуть. То есть даже если лизингодатель реализует свое основное право в сфере работы с недобросовестными должниками и получает обратно имущество, собственником которого является, то все равно как кредитор он может остаться в убытке.

Рынок лизинга развивается неравномерно. В одних регионах существуют реальные преференции для стабильного существования лизинговых компаний, игроки в других вынуждены бороться за выживание. Новосибирская область, выступающая инфраструктурным центром всей Сибири, стоит особняком. Что препятствует развитию рынка лизинга в регионе? С какими проблемами сталкиваются локальные рынки? Эти и другие вопросы обсудили участники круглого стола, который состоялся в конгресс-центре DoubleTree by Hilton в Новосибирске в конце сентября.

Одним из факторов, тормозящих новосибирский рынок лизинга, его основные игроки считают отсутствие субсидий и льгот для незарегистрированных в Новосибирской области компаний. В других регионах, замечают они, существуют программы поддержки бизнеса, к примеру, распространена практика, когда лизингополучатель имеет право предъявить уплаченный НДС к вычету по мере предоставления лизинговых услуг. Так, наш клиент получает вычет в Томске, Москве, Владивостоке, а в Новосибирске — нет. Участники дебатов оценили этот факт как нерыночное преимущество для местного бизнеса.

Лидеры ренкинга по объему лизингового портфеля в первом полугодии 2011 года				
Компания	Место регистрации головного офиса	Текущий портфель, млн рублей		Изменение, %
		на 01.07.2011	на 01.07.2010	
ВТБ-Лизинг	Москва	43 065,2	46 195,3	-6,8
Балтийский лизинг	Санкт-Петербург	15 547,5	14488,44	7,3
Северная Венеция	Санкт-Петербург	11 990,8	10 830,6	10,7
СЗЛК	Санкт-Петербург	11 631,2	6 460,7	80,0
Интерлизинг	Санкт-Петербург	9 293,3	7 300,8	27,3
Зест	Санкт-Петербург	5 806,3	1 448,4	300,9
СЛК	Санкт-Петербург	2 291,0	772,0	196,8
ПЛК	Санкт-Петербург	2 230,5	2 356,0	-5,3
Альянс-лизинг	Санкт-Петербург	2 071,8	1 080,5	91,7
EUROPLAN	Москва	1 996	1 245	60,3

Таблица 8- Лидеры рекинга по объему лизингового портфеля в первом полугодии 2011 года

Налоговое реинвестирование получают все компании, зарегистрированные в сфере материального производства. Ограничения касаются лишь сферы услуг и торговли. Все виды финансовой поддержки лизингополучателей в правительстве области ориентированы на пополнение налоговой базы, поэтому областью предусмотрено субсидирование лизинга в сфере материального производства, науки и научного обслуживания. Именно этот сегмент приносит больше добавленной стоимости, там существует наименьшая вероятность ухода от налогов и наибольшее налогообложение.

Сферу обслуживания и торговли, которая в большинстве случаев работает по «упрощенке», власть в качестве потенциальных клиентов, рассчитывающих на поддержку, не рассматривает. Такая система налогообложения считается льготной имманентно. Но если все-таки речь идет о подобных компаниях, то предусмотрено обязательное условие в схеме получения поддержки — лизингодатель должен быть новосибирский. У того же, кто занимается материальным производством, может быть договор с любой лизинговой компанией. Вероятно, если лизингодатели будут регистрировать дочерние компании в области, они смогут рассчитывать и на так называемые вычеты для своих клиентов из сферы торговли и услуг. Но это только теория. Как утверждают игроки рынка, на конкурс администрации Новосибирской области принимаются заявки только от производственных компаний. Тем не менее значительная часть клиентов лизингодателей — как раз представители сферы услуг и торговли, которые, следуя бюрократической логике, автоматически вылетают из касты льготополучателей. В целом диалог между властью и бизнесом показал, что реальных точек соприкосновения между ними практически нет. И для начала участникам рынка как минимум необходимо создавать лизинговое лобби, для того чтобы донести до администрации новосибирской области насущных проблем отрасли.

Проблемы же носят как всероссийский характер, так и имеют чисто региональную специфику. К примеру, все участники дискуссии отметили риски, связанные с работой в Кемеровской области. По общей оценке, там еще не закончились лихие 90-е. «Это очень интересный регион, сильный по экономическим показателям. Только дисконт надо сразу ставить 2, потому что добровольно вы там не изымете ничего. На Кузбассе изначально создают бизнес как группу компаний. Чтобы можно было перекидывать активы, создавать что-то новое. Так называемого рейдерства там больше». Компаниям приходится самим, имея на руках исполнительный лист, практически силой забирать технику. Исполнения же постановлений суда с помощью приставов добиться бывает очень сложно.

Проблемой российского масштаба остается усиливающаяся доля государственного присутствия на рынке. «Вряд ли можно выиграть в ценовой конкуренции против ставок

Сбербанка», — признают участники дискуссии. Они уверены, что конкурировать с государственными компаниями, такими как Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК) или «Сбербанк Лизинг», нет смысла, ведь государство усиленно поддерживает финансовые институты, собственником которых является. Местным в этих условиях нужно развивать сервисную составляющую и повышать качество.

В принципе как перспективное направление развития бизнеса все компании рассматривают оперативный лизинг, по которому в этом году тем не менее не зафиксировано ни одной сделки. И это не случайно. Рынок в РФ не готов к тому, чтобы брать в лизинг технику вторично. И связано это с тем, что российский лизинг отличается от европейского и американского. Если там это действительно аренда, то в России это финансовая аренда с обязательным переходом права собственности. Схему повторной аренды не развивают ни производители техники, ни законодатели, а невозможность повторного лизинга сразу ставит крест на оперативном лизинге тогда, когда техника возвращается к лизингодателю. По спецтехнике и грузовикам оперативного лизинга еще долго не будет. Сегодня оперативным лизингом пользуются исключительно крупные компании для приобретения легковых автомобилей. Они так привыкли и хотят этим пользоваться и в России, причем все сделки оформляются через московские офисы.

В прошедшем году южный рынок лизинга, как и российский в целом, столкнулся с проблемами, вызванными экономическим кризисом. Начавшись в финансовом секторе, кризис потянул за собой в первую очередь те виды деятельности, которые больше всего зависят от кредитных ресурсов. А в структуре финансирования лизинговых компаний заёмные средства традиционно занимают около 70%, остальное — это авансовые платежи и собственные средства, так что последствия очевидны. Кредитное сжатие привело к сокращению финансирования лизинговых компаний, и, как следствие, к падению темпов прироста объёмов нового бизнеса. В 2007 году — начале 2008 года лизинговые компании, на протяжении нескольких лет активно занимавшиеся просвещением потенциальных клиентов и популяризацией лизинговых услуг на Юге, наконец обрели долгожданный растущий платёжеспособный спрос, но ему суждено было быть недолгим. Кризис существенно изменил планы большинства потенциальных и реальных лизингополучателей, как, впрочем, и лизингодателей. Отток инвестиций, замораживание уже начатых инвестпроектов, сворачивание планов по замене оборудования и парков машин сокращают платёжеспособный спрос на услуги лизинговых компаний. А снижение курса национальной валюты по отношению к доллару и евро вносит свою лепту, когда лизингополучатели оказываются перед выбором между отечественными и импортными техникой, машинами и оборудованием. Не забудем и о том, что многие лизинговые

компании, работающие в ЮФО, отмечали, что значительную часть их клиентов составляет малый бизнес, а он гораздо сильнее крупных, финансово устойчивых фирм почувствовал негативное влияние кризиса. Так что амбициозных планов на нынешний год игроки лизингового рынка не строят. Для многих сейчас целью становится элементарное выживание.

Если ещё год назад, на этапе бурного роста, лизинговым компаниям порой просто не хватало времени и ресурсов на разработку систем управления рисками, автоматизацию бизнес-процессов, то сейчас они навёрстывают упущенное в экстренном режиме. В резко изменившихся условиях работы оперативно разрабатываются антикризисные программы и стратегии, меняются приоритеты, корректируются цели и задачи. Среди первоочередных мер — пересмотр оценки платёжеспособности потенциальных лизингополучателей и увеличение первоначального взноса. В «Поволжском лизинговом центре» сокращают затраты, проводят реструктуризацию инвестиционного (кредитного) портфеля, индивидуально работают с клиентами. В ООО «Элемент Лизинг» считают, что главное — сбалансировать активы и пассивы, сконцентрировать внимание на управлении издержками и определёнными расходами. В ГК «Интерлизинг» усиливают и развивают службу безопасности и юридический блок, активно работают с клиентами-неплательщиками, в том числе для того, чтобы находить совместное решение по выходу из сложных ситуаций (среди таких решений, например, реструктуризация лизинговых платежей, помощь в поиске покупателей техники). «Мы активно развиваем направление по реализации изъятой техники, — рассказывает Алексей Кореньков. — Проводим внутреннюю оптимизацию штата и бизнес-процессов». В компании ARVAL занимаются оптимизацией внутренних бизнес-процессов, контролем над издержками, пытаются скомпенсировать их за счёт внутренних резервов компании.

Большинство компаний изменили и маркетинговые стратегии. Многие отказались от планов экспансии. «Наша компания в новых условиях придерживается выжидательной позиции: в данный момент мы не стремимся увеличивать лизинговый портфель на Юге. Работаем с надёжными партнёрами, с которыми сотрудничаем многие годы». Временно снизила активность в продвижении на Юге ГК «Интерлизинг». В то же время некоторые компании, например, ЗАО «Энерголизинг» и ARVAL, пока не меняют свои маркетинговые стратегии развития. В «Поволжском лизинговом центре» и вовсе признаются, что сейчас у компании как таковой стратегии попросту нет: главное — удержать ситуацию под контролем.

Кризис — серьёзное испытание для лизинговых компаний и выбранных ими стратегий. Одни проходят этот тест успешно, другим приходится что-то срочно менять.

«Наша компания убедилась в том, что выбранный ранее курс оказался надёжным и безопасным в условиях кризиса. Избирательность в выборе клиентов, отраслей экономики помогла “Петроэнерголизингу” избежать убытков в связи с возросшей неплатёжеспособностью лизингополучателей, с чем столкнулись многие лизинговые компании, которые гнались за увеличением портфеля». Аналогичная ситуация складывается в ЗАО «Энерголизинг». Качественный портфель, созданный в прошлом, сегодня минимизирует риск неплатёжеспособности клиентов.

Многие лизинговые компании извлекают положительный опыт из кризиса вне зависимости от того, адекватны или неадекватны оказались нынешнему положению дел стратегии, выбранные ими в докризисный период. Отработаны механизмы ведения работы с претензиями, налажены механизмы решения проблемных ситуаций как путём переговоров, так и через суд. Получен практический опыт в области уголовного права по экономическим вопросам. Скорректирована работа службы риск-менеджмента и службы безопасности в целях снижения рисков при заключении новых сделок. Ряд компаний пересматривает свои продуктовые линейки и целевые группы клиентов. Мы разрабатываем новые виды сервисов, работаем над расширением продуктовой линейки и созданием специальных лизинговых предложений, учитывающих интересы различных групп наших клиентов, что особенно актуально в условиях, которые диктует изменившийся рынок.

С тем, что в ближайшие год-два темпы развития рынка лизинга на Юге снизятся, не спорит никто. В условиях кризиса существенные преимущества получают лизинговые компании с госучастием и дочерние структуры стабильных банков. Такие связи становятся как минимум гарантом выживания, как максимум — решающим конкурентным преимуществом и ресурсом передела рынка. Видение будущего рынка, тем не менее, у его игроков порой весьма различно, хотя и привязывается к общеэкономической конъюнктуре. Скорее всего, в ближайший год роста на рынке лизинговых услуг не будет. Возможно, положительные тенденции обозначатся в строительном и дорожно-строительном секторе в связи с реализацией проекта “Сочи-2014”, однако говорить о том, что этот проект существенно повлияет на картину в целом, я бы не стал. Тенденции развития лизинга в течение ближайших двух лет будут напрямую зависеть от изменения экономической ситуации в стране».

Темпы развития отрасли — если она выживет — будут определяться общим положением дел в российской экономике. Преимуществом России, по сравнению с развитыми странами, в условиях кризиса являются значительные инвестиционные потребности.

Лизинг очень сильно зависит от кредитного рынка, а его судьба на данный момент крайне туманна. Поэтому прогнозировать какой-либо рост рынка лизинга в целом абсолютно бессмысленно.

Темпы роста рынка лизинга в ЮФО, так же как и темпы роста рынка в целом, скорее всего, будут снижаться из-за сокращения возможностей финансирования и роста стоимости заёмных средств. С нашей точки зрения рынок будет продолжать развиваться в позитивном русле.

## Список информационных источников, используемых в работе

1. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)»
2. Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге
3. Федеральный закон «О присоединении Российской Федерации к конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге»
4. Гражданский кодекс РФ. Глава 34, параграф 6. «Финансовая аренда (лизинг)»
5. Приказ № 15 от 17 февраля 1997 г. «Об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга»
6. Налоговый кодекс РФ. Часть 2, глава 25. «Налог на прибыль организаций»
7. Письмо № 03-06-01-04/38 от 24 сентября 2004 г. «Об обложении налогом на имущество стоимости приобретаемого для осуществления лизинговой деятельности имущества»
8. Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем»
9. Письмо Министерства финансов Российской Федерации от 27.04.2007 № 03-03-05/104 «О порядке налогообложения прибыли при совершении лизинговых операций»
10. Cuming R. C. C. Model Rules for Lease Financing: A Possible Complement to the UNIDROIT Convention on International Financial Leasing // Uniform Law Review. 1998. Vol. 3. P. 371—384.
11. Богуславская С.Б. Финансовый лизинг, УМП. - СПб.: ГУ ВШЭ, 2009.
12. Газман В. Д. Лизинг и факторинг: Учебное пособие. М.: ГУ ВШЭ, 2009.
13. Газман В.Д. "Лизинг в Налоговом кодексе" // Хозяйство и право-2010- № 2.
14. Газман В.Д. "Рынок лизинговых услуг". - М.: Фонд "Правовая культура", 2011.
15. Газман В.Финансовый лизинг, М.: ГУ ВШЭ, 2010.
16. Горемыкин В.А. "Лизинг. Практическое учебно-справочное пособие". - М.: "Инфра-М", 2010.
17. Громов С. А. Обеспечительная функция права собственности лизингодателя на предмет лизинга // Меры обеспечения и меры ответственности в гражданском праве: Сб. ст. / Рук. авт. кол. и отв. ред. М. А. Рожкова. М.: Статут, 2010. С. 248—292.
18. Джуха В.М. Лизинг. Ростов-на-Дону: "Феникс", 2011.
19. Доронина Н. Г. Договор лизинга // Банковское право Российской Федерации: Особ. часть: В 2 т. Т. 2 / Рук. авт. коллектива и отв. ред. Г. А. Тосунян. М.: Юристъ, 2010.

20. Иванов А. А. Договор финансовой аренды (лизинга): Учебно-практ. пособие. М.: Проспект, 2010.
21. Кабатова Е. В. Лизинг: Правовое регулирование, практика. М.: Инфра-М, 2010.
22. Кабатова Е.В. "Лизинг: правовое регулирование, практика". - М.: "Инфра-М", 2011.
23. Курилец И. Финансовый лизинг как инструмент санации предприятий, М.: «Маркет ДС», 2009.
24. Лещенко М. Основы лизинга, М.: «Финансы и статистика», 2010.
25. Коршунова Н.М Лизинг: экономические и правовые основы/ - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
26. Липсиц И.В., Коссов В.В. " Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа". - М.: Издательство "Век", 2009.
27. Павлодский Е. А. Договоры организаций и граждан с банками. М.: Статут, 2000.
28. Прилуцкий Л. "Лизинг. Правовые основы лизинговой деятельности в Российской Федерации" - М: "Ось-89", 2006.
29. Прилуцкий Л. "Финансовый лизинг". - М.: "Ось-89", 2007.
30. Смиронов А. Л. "Лизинговые операции". - М.: Издательство АО"Консалтбанкир", 2009.
31. Сусанян К.Г. "Самые выгодные сделки: лизинг, бартер, товарообмен с зарубежными партнерами. - М.: Издательство Мировой океан", 2011.
32. Трушкевич Е. Лизинг, М.: «Амалфея», 2010.
33. Харитоновна Ю. С. Договор лизинга. М.: Юрайт-М; Пропаганда business media, 2010.
34. Чекмарева Е.Н. "Лизинговый бизнес". - М.: "Экономика", 2009.
35. <http://expert.ru>
36. <http://ru.wikipedia.org>
37. <http://vestiyuga.ru>
38. <http://all-leasing.ru>
39. <http://stavropol.bezformata.ru>
40. <http://www.mshsk.ru>
41. <http://ug.ria.ru>